



UNIVERSIDAD DE CUENCA

UNIVERSIDAD DE CUENCA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

DEPARTAMENTO DE POSTGRADOS

**“PROCESO DE AUDITORÍA OPERACIONAL A LA COMERCIALIZACIÓN DE
ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS, APLICACIÓN EN LA EMPRESA
AUTOCENTRO CIA. LTDA. DE LA CIUDAD DE CUENCA ECUADOR”**

**TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE
MAGISTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

AUTORA:

DIANA ELIZABETH ARCENTALES ARÉVALO

DIRECTOR:

MSc. MANUEL JESÚS VÉLEZ CRIOLLO

CUENCA, SEPTIEMBRE 2012



UNIVERSIDAD DE CUENCA

RESUMEN

La presente Tesis tiene como objetivo diseñar una metodología de Auditoría Operacional aplicable en empresas comercializadoras de accesorios para vehículos con el propósito de que los resultados de la auditoría sirvan para que las empresas obtengan mejoras en el desempeño de sus actividades así como en los resultados económicos.

Para este trabajo se obtuvo información sobre los negocios dedicados a la venta de accesorios para vehículos en nuestra ciudad y país, de esta forma se conoció que este tipo de negocios han tenido un alto grado de desarrollo en especial en los últimos años.

En base a los fundamentos de auditoría revisados, se propone en este trabajo una metodología de Auditoría Operacional para aplicarla en empresas que comercializan accesorios para vehículos; como resultado de la aplicación de la metodología propuesta, se considera que es fundamental efectuar una evaluación del control interno así como analizar la información financiera para identificar áreas de riesgo en las empresas auditadas y de este modo brindar recomendaciones tendientes a la mejora de las actividades.

La aplicación de la metodología propuesta en este trabajo se realizó en la empresa Autocentro Cia. Ltda. y los resultados obtenidos se presentan en el Informe de Auditoría que forma parte de esta Tesis.

PALABRAS CLAVE: auditoría, operacional, riesgos, accesorios, control interno



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ABSTRACT

The target of this thesis is the design of an Operational Audit methodology to apply in companies selling vehicle accessories; the purpose of the audit is helping the companies to achieve improvements in the performance of their activities as well as in the economic performance.

For this study, I have obtained information about businesses that sell accessories for vehicles in our city and country, so it was known that these businesses have had a high degree of development especially in recent years.

Based on the Audit Basis, I propose in this work an Operational Audit methodology to apply in companies that sell accessories for vehicles; as a result of the application of the proposed methodology it is considered that it is essential to make an assessment of internal control and analyze financial information to identify areas of risk in the audited companies and thereby provide recommendations to improve their activities.

The application of the methodology that I propose in this work was done in Autocentro company and the results are presented in the Audit Report that is part of this thesis.

KEY WORDS: audit, operational, risks, accessories, internal control



UNIVERSIDAD DE CUENCA

INDICE DE CONTENIDOS

PORTADA	1
RESUMEN	2
ABSTRACT	3
INDICE DE CONTENIDOS	4
DEDICATORIA	8
AGRADECIMIENTO	9
INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO I.....	13
MARCO INSTITUCIONAL DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS DE LA CIUDAD DE CUENCA ECUADOR	13
1.1 Antecedentes Históricos del Sector	13
1.2 Pensamiento Estratégico	26
1.3 Estructura Orgánica Funcional	28
1.4 Actividades de Control	29
1.5 Recursos Financieros	29
1.6 Indicadores del sector comercializador de accesorios para vehículos	29
CAPÍTULO II.....	35
FUNDAMENTOS DE LA AUDITORÍA OPERACIONAL	35
2.1 Antecedentes	35
2.2 Concepto de Auditoría	37
2.3 Clases de Auditoría	40
2.4 Normas de Auditoría	43
2.5 Metodología de la Auditoría	48
2.6 Evidencia de Auditoría	62
2.7 Informe de Auditoría	66
CAPÍTULO III.....	73
APLICACIÓN DEL PROCESO DE AUDITORÍA OPERACIONAL A LA COMERCIALIZACIÓN DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS EN LA EMPRESA AUTOCENTRO CIA. LTDA.	73



UNIVERSIDAD DE CUENCA

3.1 Diagnóstico General de la Empresa	73
3.1.1 Extensión de la Auditoría	75
3.1.2 Conocimiento del ente dentro de su entorno	77
3.1.3 Comprensión del Sistema de Control	81
3.1.4 Obtención de Información	96
3.1.5 Análisis preliminar de factores del ente	100
3.1.6 Definición del enfoque de auditoría	105
3.2 Planificación de la Auditoría	108
3.2.1 Definición de áreas clave de estudio	109
3.2.2 Evaluación de la confiabilidad de los controles	114
3.2.3 Selección de procedimientos de auditoría	121
3.3 Ejecución del trabajo de auditoría: Evaluación de la situación de comercialización de accesorios para vehículos	122
3.3.1 Obtención de evidencia	123
3.3.2 Evaluación del resultado de las pruebas	123
3.3.3 Preparación de conclusiones sobre el desempeño de la comercialización de accesorios para vehículos	130
3.4 Conclusiones de la aplicación del proceso de Auditoría Operacional en la empresa Autocentro Cia. Ltda.	131
CAPÍTULO IV	135
INFORME DE AUDITORÍA OPERACIONAL	135
4.1 Introducción y generalidades	135
4.2 Informe de Auditoría Operacional	136
CAPÍTULO V	156
DISCUSIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	156
5.1 Conclusiones	156
5.2 Recomendaciones	158
BIBLIOGRAFÍA	160
ANEXOS	165



UNIVERSIDAD DE CUENCA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Diana Elizabeth Arcentales Arévalo, autora de la tesis "PROCESO DE AUDITORÍA OPERACIONAL A LA COMERCIALIZACIÓN DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS, APLICACIÓN EN LA EMPRESA AUTOCENTRO CIA. LTDA. DE LA CIUDAD DE CUENCA ECUADOR", reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de Magíster en Contabilidad y Auditoría. El uso que la Universidad de Cuenca hiciere de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autor.

Diana Elizabeth Arcentales Arévalo
0104276902

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316

e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103

Cuenca - Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Diana Elizabeth Arcentales Arévalo, autora de la tesis "PROCESO DE AUDITORÍA OPERACIONAL A LA COMERCIALIZACIÓN DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS, APLICACIÓN EN LA EMPRESA AUTOCENTRO CIA. LTDA. DE LA CIUDAD DE CUENCA ECUADOR", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autora.

Diana Elizabeth Arcentales Arévalo
0104276902

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316

e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103

Cuenca - Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA

DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada con cariño a mis papitos Carlos y Greta quienes han sido siempre un ejemplo de superación para mí. Con su amor, comprensión, consejos y paciencia me han inculcado valores y me han apoyado para que pueda ir convirtiendo en realidad muchos de mis sueños.

A mi hermano quien siempre me ha brindado su cariño y apoyo.

A toda mi familia con quienes hemos compartido alegrías y tristezas pero siempre unidos.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

AGRADECIMIENTO

Expreso un sincero agradecimiento al Magíster Manuel Vélez Criollo quien como Director de Tesis me ha brindado su valiosa guía en el desarrollo de este trabajo.

Al Director de la Maestría en Contabilidad y Auditoría, Docentes y Funcionarios de apoyo, quienes compartieron sus conocimientos y prestaron colaboración durante el transcurso de los estudios de postgrado.

Mi agradecimiento especial al Sr. Fernando González y Sra. Lucía Ulloa, Directivos de la empresa Autocentro Cia. Ltda. por toda la colaboración brindada para el desarrollo de esta Tesis.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

INTRODUCCIÓN

La escasez de metodologías sobre la realización de procesos de auditoría operacional en empresas comercializadoras de accesorios para vehículos, debido a la baja demanda de auditoría para este sector comercial que está en crecimiento, ha motivado la elaboración de la presente tesis con la cual se busca presentar una metodología de Auditoría Operacional a la comercialización de accesorios para vehículos, por medio de la determinación del marco institucional del sector que comercializa accesorios para vehículos en la ciudad de Cuenca Ecuador, además de los fundamentos de la Auditoría Operacional así como con la obtención de los resultados de la aplicación de esta metodología en la empresa Autocentro Cia. Ltda. y la presentación de un Informe de Auditoría Operacional con sugerencias para lograr mejoras en la efectividad de las operaciones de la empresa.

En el Capítulo I “Marco institucional del sector comercializador de accesorios para vehículos de la ciudad de Cuenca Ecuador”; se realiza una revisión de los antecedentes históricos del sector y su evolución y se obtiene una visión general respecto a la incidencia que tiene este sector en el área comercial de la ciudad de Cuenca Ecuador.

El contenido del Capítulo II “Fundamentos de la Auditoría Operacional”; trata sobre los antecedentes de la auditoría, fundamentos y conceptos, clases de auditoría, normas y metodología que se puede aplicar a un proceso de auditoría operacional a la comercialización de accesorios para vehículos.

En el Capítulo III “Aplicación del proceso de Auditoría Operacional a la comercialización de accesorios para vehículos en la empresa Autocentro Cia. Ltda.”; se efectúa la aplicación de la metodología de auditoría operacional mediante el diagnóstico de la empresa, planificación del trabajo y su ejecución, además, se obtienen conclusiones en base a los hallazgos encontrados.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

En el Capítulo IV “Informe de Auditoría Operacional”, en base a los resultados de la aplicación del proceso de auditoría operacional realizado se presenta el informe correspondiente para la empresa Autocentro Cia. Ltda..

En el Capítulo V “Discusión de la investigación”, se presentan las conclusiones y recomendaciones del trabajo de Tesis realizado.

La bibliografía básica empleada en la preparación de los resultados de esta investigación comprende los siguientes textos: “Auditoría un Enfoque Integral” de Arens Alvin A., Randal J. Elder y Beasley Mark S; “Normas y Procedimientos de la Auditoría Integral” de Blanco Luna Yanel; “Control Interno Informe COSO, Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)” traducido por Samuel Alberto Mantilla B.; y, “Manual de Auditoría de la Calidad” de Mills David. Los conceptos básicos de esta Tesis se encuentran en el Anexo 1 de este documento.

El presente trabajo de Tesis trata de inscribirse como una alternativa de metodología para la realización de procesos de auditoría operacional a la comercialización de accesorios para vehículos, con la finalidad de determinar el nivel de desempeño de este sector comercial mediante un informe de auditoría para la empresa Autocentro Cia. Ltda. con conclusiones y sugerencias orientadas a mejorar la efectividad de los resultados del negocio en marcha.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPÍTULO I

MARCO INSTITUCIONAL DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS DE LA CIUDAD DE CUENCA ECUADOR

Objetivo del Capítulo:

Sistematizar el marco institucional del sector dedicado a la comercialización de accesorios para vehículos del cantón Cuenca.

Esquema del capítulo:

- 1.1 Antecedentes Históricos del Sector
- 1.2 Pensamiento Estratégico
- 1.3 Estructura Orgánica Funcional
- 1.4 Actividades de Control
- 1.5 Recursos Financieros
- 1.6 Indicadores del sector comercializador de accesorios para vehículos

Resumen del contenido del capítulo I:

Los temas que se tratan en este capítulo se refieren a aspectos y datos sobre el sector comercializador de accesorios para vehículos que opera en la ciudad de Cuenca Ecuador, de este modo se ha logrado conocer la incidencia que tiene este sector en el área comercial y en la economía de la ciudad; además se obtiene una idea global sobre el comportamiento del sector, lo cual es importante dentro de la tarea de auditoría.



CAPÍTULO I

MARCO INSTITUCIONAL DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS DE LA CIUDAD DE CUENCA ECUADOR

1.1 Antecedentes Históricos del Sector

La actividad que desarrolla el sector que comercializa accesorios para vehículos está vinculada con la comercialización de los vehículos, siendo importante diferenciar que los accesorios no son lo mismo que los repuestos para vehículos.

Los compradores de automotores pueden adquirir sus vehículos con accesorios incluidos, o sin ellos, en caso de escoger la primera alternativa, el valor a pagar será superior. Existen algunos compradores que prefieren adquirir los accesorios de sus autos en el transcurso del tiempo según sus gustos y preferencias y equipar al auto acorde a sus necesidades.

Debido a las circunstancias expuestas, surgió hace algún tiempo el mercado de accesorios para vehículos el cual continúa vigente en nuestro país y en el mundo.

Al investigar sobre el surgimiento y desarrollo del sector dedicado a la comercialización de accesorios para vehículos se han obtenido algunos datos que indican que desde que inició la producción de los autos, también surgieron las ideas sobre cómo equiparlos, con diferentes accesorios, como por ejemplo: volantes, radios, alfombras (moquetas), luces, etc., con la finalidad de darles mayores funciones y de que sean más llamativos a la vista de la gente.

En las fuentes de información revisadas se han encontrado datos sobre la historia del automóvil, la cual es importante conocerla dentro de este trabajo de



UNIVERSIDAD DE CUENCA

investigación, es así que se puede dividir esta historia en etapas¹, de la siguiente manera:

- 1) La era pionera (1895 – 1914), lleva al automóvil desde la infancia hasta su adolescencia, en esta etapa inicia la fabricación de los vehículos Ford, muy conocidos hasta la actualidad.
- 2) El periodo entre las dos guerras mundiales, es cuando el automóvil alcanza su temprana etapa de madurez.
- 3) La era moderna, periodo donde la clave es la perfección técnica y se toman medidas preliminares hacia la creación del "carro inteligente", un periodo que va desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta el presente.

Se han citado estas etapas del automóvil, debido a que el desarrollo y venta de accesorios para vehículos va de la mano con las mismas, siendo la etapa moderna, en la que se inicia esta actividad de manera formal en nuestro país y en el mundo, con el objetivo principal de proporcionar a los clientes productos que permitan cubrir la finalidad de darle un estilo más personal a sus vehículos.

De acuerdo a información obtenida de personas dedicadas a esta actividad comercial, se conoce que estos negocios iniciaron en la ciudad de Cuenca hace aproximadamente treinta años, siendo los pioneros personas de nacionalidad colombiana, esta actividad se ha extendido con mucho éxito en la ciudad y a nivel nacional, debido a las diversas estrategias que han tomado los comerciantes de esta rama puesto que continuamente tratan de cubrir las necesidades de sus clientes.

Entre los principales clientes de los negocios que comercializan accesorios para vehículos se encuentran personas a quienes les gusta y tienen como afición equipar sus autos, inclusive participan en competencias en las que se

¹ Historia del tuning. Del sitio web http://www.motorspain.com/tuning/historia_del_tuning_mundial.html



UNIVERSIDAD DE CUENCA

busca el vehículo que luce mejor, además de su funcionalidad; entre estas personas se puede citar a los seguidores del “tuning”, palabra del idioma inglés que traducida al español, significa: ajuste, afinación, puesta a punto; las personas seguidoras del tuning se encuentran en diferentes partes del mundo y realizan grandes inversiones para ajustar sus vehículos y lograr que los mismos tengan una apariencia acorde a sus gustos, para ello a más de pintar sus autos con colores llamativos y con figuras, les colocan una variedad de accesorios como: volantes, tapa cubos, equipos de música, llantas, logos, etc. En las diversas fuentes de información revisadas se encuentra que no existe una normativa legal específica para este sector comercial, ya que se aplican en general leyes como: Código de Comercio, Ley de Compañías, Ley de Régimen Tributario Interno, Ley de Seguridad Social, normativa aplicable al comercio exterior, etc.

En relación a la evolución de esta actividad, se conoce que los negocios que comercializan accesorios para vehículos en la ciudad de Cuenca y en el país, han tenido un desarrollo considerable debido al crecimiento del sector comercializador de vehículos en los últimos años²; siendo necesario mencionar como ejemplo el caso de Cuenca, en donde se comercializan cada año diferentes marcas y modelos, por ejemplo: Hyundai, Toyota, Chevrolet, Mazda, Skoda, Ford, Peugeot, Nissan, Volkswagen, etc.

La diversidad de vehículos que se comercializan y que circulan en nuestra ciudad cuentan en su mayoría con accesorios (radios, alfombras, focos, tapa cubos, etc.), por lo general la vida útil de un vehículo de acuerdo al uso del mismo puede ir entre 15 a 20 años, aunque de acuerdo a la legislación tributaria Ecuatoriana, esta vida útil es de 5 años, debido a que se aplica un porcentaje de depreciación del 20%; sin embargo, la vida útil de los accesorios es mucho menor por lo tanto la compra y venta de estos productos se realiza de manera constante.

² http://www4.elcomercio.com/Negocios/la_venta_de_autos_mueve_millones.aspx



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Según se ha expuesto en los párrafos anteriores, los negocios que comercializan accesorios para vehículos se mantienen e incluso se han incrementado especialmente en nuestra ciudad, no obstante, existe cierta competencia de estos negocios con las propias casas comercializadoras de vehículos ya que éstas también tratan de vender sus autos con accesorios incluidos.

Los usuarios de las diferentes marcas y modelos de vehículos, sean nuevos o usados, tienen la ventaja de que pueden elegir los mismos sin muchos implementos para luego equiparlos según sus preferencias y de acuerdo a su presupuesto, adquiriendo accesorios de la misma marca del vehículo o de marcas compatibles; todo esto es lo que también permite el desarrollo del sector comercializador de accesorios para vehículos en Cuenca y en el país.

Inicialmente los vendedores de estos productos los adquirirían en el mercado interno al por mayor, comprándolos a un número reducido de personas o empresas que los importaban, debido a que no hay producción nacional de estos artículos; luego vendían los accesorios a los consumidores finales.

En la actualidad existe mayor cantidad de importadores de accesorios para vehículos en casi todas las ciudades del Ecuador; es decir, en esta actividad económica existen competidores siendo ellos mismos quienes delimitan sus sectores de mercado.

Actualmente los proveedores de accesorios para vehículos, son de diferentes países del mundo, principalmente: China, Corea, Japón, Estados Unidos, etc.; mientras que los clientes se encuentran en todas las ciudades de nuestro país; la cadena de suministro en estos negocios inicia con la importación, luego la distribución (venta al por mayor) a clientes que tienen locales de venta al público quienes realizan la venta al por menor.

Debido a que existen varios negocios, así como un buen mercado dentro de esta actividad económica, son cruciales las estrategias que toman los



UNIVERSIDAD DE CUENCA

comerciantes, en cuanto a precios, descuentos, cantidad suministrada, calidad de los productos, formas de distribución, así como los medios usados para la entrega de los productos; de esta forma logran mantenerse en el mercado.

Para dar mayor fundamento a la información que se ha citado sobre la evolución y situación actual de los negocios que comercializan accesorios para vehículos se han obtenido diversos datos sobre el sector automotor en nuestro país, los cuales se presentan a continuación:

En el siguiente cuadro se pueden observar las cifras de ventas de vehículos nuevos en Ecuador desde el año 2007 y la proyección hasta diciembre del año 2012, observando que a partir del año 2010 las cifras han ido en aumento.

Cuadro No. 1

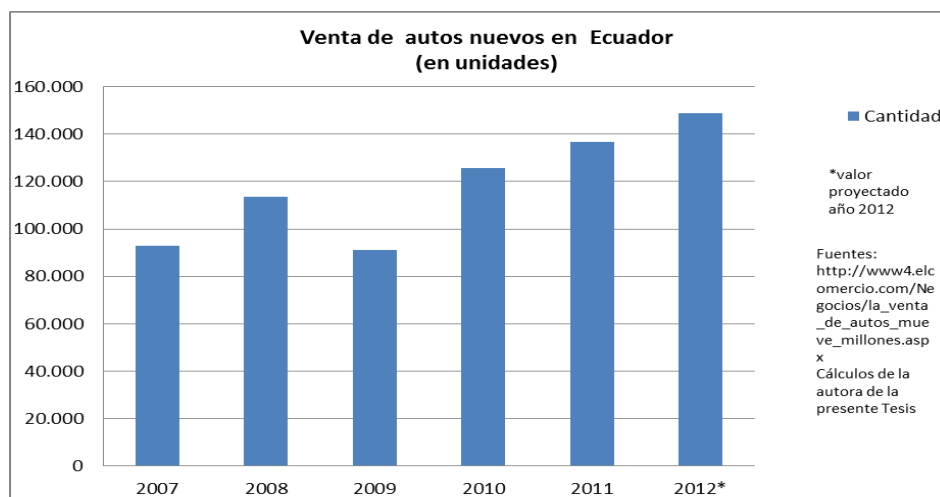
Venta de autos nuevos en Ecuador			
(en unidades)			
Años (enero - diciembre)	Cantidad	Porcentaje de incremento de las ventas	Comentario
2007	92.910		
2008	113.546	22,21%	año 2008 en relación al 2007
2009	91.165	- 19,71%	año 2009 en relación al 2008
2010	125.701	37,88%	año 2010 en relación al 2009
2011	136.838	8,86%	año 2011 en relación al 2010
2012*	148.962	8,86%	año 2012 en relación al 2011
* valor proyectado año 2012, considerando un porcentaje de incremento igual al que existió entre el año 2010 y 2011.			
Fuentes: http://www.patiodetautos.com/detalle_noticia.asp?id=2068			
Cálculos de la autora de la presente Tesis			

Según se puede observar en el cuadro No. 1 las ventas de autos nuevos en los últimos años muestran un incremento, siendo el año 2010 el que mayor aumento de ventas tuvo con un 37,88% más en relación al año 2009; los datos del año 2012 los he calculado considerando un comportamiento del mercado similar al del año 2011, es decir, un incremento del 8,86% en relación al año anterior, con estos datos las ventas de autos nuevos hasta finales del año 2012 llegarían a 148.962 unidades. A continuación se pueden observar en forma gráfica los datos del cuadro No. 1.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Gráfico No. 1



Es importante conocer estos datos del sector automotor de nuestro país, porque de este modo se puede inferir que al incrementarse la venta de vehículos se generaría también un incremento en la venta de accesorios, partes, piezas y repuestos de los mismos, lo cual es beneficioso para los comerciantes que se dedican a estas actividades.

Se debe considerar que, como se indicó al inicio de este tema, la adquisición de accesorios para vehículos depende también de los gustos y preferencias de las personas, así como del costo de estos productos, por este motivo la proporción de incremento de las ventas de accesorios podría ser distinta a la de venta de vehículos, pudiendo ser inclusive mayor.

En la actualidad, es también importante tener en cuenta el negocio relacionado con la venta de autos híbridos, los cuales de acuerdo a información que circula mundialmente, se conoce que contaminan menos³; este tipo de automotores requiere también otro tipo de accesorios, por tanto la comercialización de estos autos tiene incidencia en el sector comercializador de accesorios para vehículos.

En el siguiente cuadro se pueden observar datos sobre la venta de vehículos híbridos y su considerable incremento para el año 2010 (780,66%) en relación al año 2009; siendo importante indicar que este tipo de vehículos estuvo

3 Cómo funcionan los autos híbridos (2010, Noviembre 18). Madrid. Del sitio web www.aztecanoticias.com.mx/notas/tecnologia/29623/como-funcionan-los-autos-hibridos



UNIVERSIDAD DE CUENCA

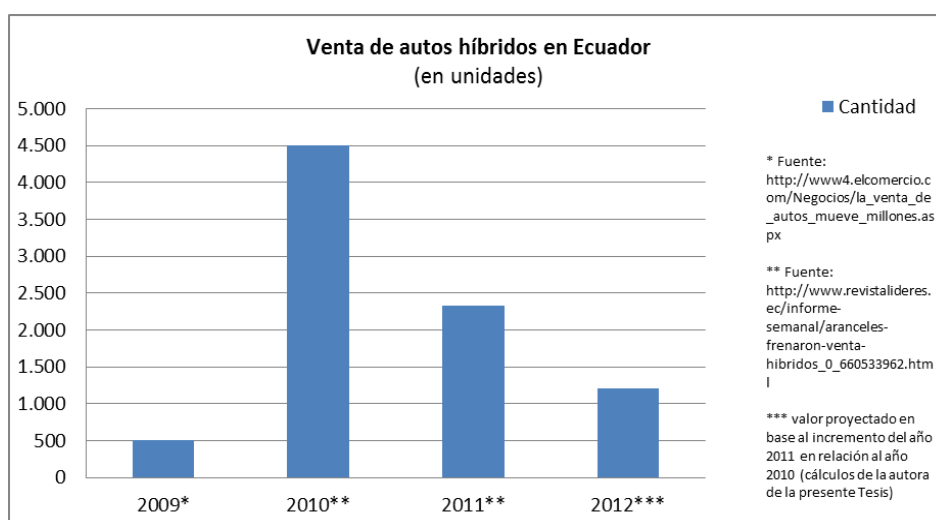
exonerado de aranceles, lo cual pudo ser la causa del incremento de las ventas; además se observa que desde el año 2011 las ventas de estos autos disminuyeron, lo cual sería debido a que a partir de octubre del año 2010 se publicó la Resolución 588 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) en la que se incrementaron los aranceles aplicables a estos vehículos; para la obtención del valor del año 2012 he procedido a calcularlo considerando una reducción similar a la que se produjo en el año 2011.

Cuadro No. 2

Venta de autos híbridos en Ecuador			
(en unidades)			
Años	Cantidad	Porcentaje de incremento de las ventas	Comentario
2009*	512		
2010**	4.509	780,66%	año 2010 en relación al 2009
2011**	2.330	- 48,33%	año 2011 en relación al 2010
2012***	1.204	- 48,33%	año 2012 en relación al 2011
* Fuente: http://www4.elcomercio.com/Negocios/la_venta_de_autos_mueve_millones.aspx			
** Fuente: http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/aranceles-frenaron-venta-hibridos_0_660533962.html			
*** valor proyectado en base al incremento del año 2011 en relación al año 2010 (cálculos de la autora de la presente Tesis)			

En el siguiente gráfico, se muestran los datos del cuadro anterior.

Gráfico No. 2



Además, de la información revisada, se recopilamos también datos sobre la incidencia que han tenido los negocios que comercializan accesorios para



UNIVERSIDAD DE CUENCA

vehículos en la ciudad de Cuenca, para ello se realizaron solicitudes de datos a entidades como: Servicio de Rentas Internas (SRI), Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) actualmente denominada Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, Cámara de Comercio de Cuenca, estas solicitudes se incluyen en el anexo 2 de esta Tesis mientras que en el siguiente cuadro se resumen los datos de las solicitudes efectuadas:

Cuadro No. 3

SOLICITUDES A INSTITUCIONES						
SOLICITUD	FECHA DE LA SOLICITUD	DIRIGIDO A	FECHA ENTREGA EN INSTITUCIÓN	RESPUESTA DE LA INSTITUCIÓN (NÚMERO DE OFICIO)	FECHA OFICIO DE RESPUESTA	FECHA NOTIFICACIÓN RESPUESTA
S/N	22-sep-10	Servicio de Rentas Internas	22-sep-10	101012010OPLN002603	27-sep-10	29-sep-10
S/N	04-may-11	Servicio de Rentas Internas	04-may-11	101012011OPLN001208	16-may-11	20-may-11
S/N	23-sep-10	Cámara de Comercio de Cuenca	23-sep-10	Indican que se puede encontrar la información en la página web (www.cccuenca.com.ec)	23-sep-10	N/A
S/N	23-sep-10	Corporación Aduanera Ecuatoriana	28-sep-10	no responden	N/A	N/A

Las respuestas a las solicitudes que se realizaron se encuentran en el anexo 3; en la respuesta del SRI de septiembre del 2010, se obtuvo la siguiente información:

Cuadro No. 4

CONTRIBUYENTES CON ACTIVIDAD: VENTA DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES					
CÓDIGO CIU	CÓDIGO CIU ACTIVIDAD	ESPECIAL	OTROS	RISE	SUMA
G503000	VENTA AL POR MAYOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, REALIZADA INDEPENDIENTEMENTE DE LA VENTA DE VEHÍCULOS	12	127	1	140
G503001	VENTA AL POR MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, REALIZADA INDEPENDIENTEMENTE DE LA VENTA DE VEHÍCULOS	7	665	34	706
	TOTALES	19	792	35	846
Contribuyentes activos al 27 de septiembre del 2010 en el cantón Cuenca					66.104,00
Porcentaje que representan los contribuyentes dedicados a la Venta de Accesorios, Partes y Piezas de Vehículos en relación al total de contribuyentes activos:					1,28%
Porcentaje que representan los contribuyentes con venta al por mayor de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores respecto al total de contribuyentes dedicados a estas actividades.					16,55%
Porcentaje que representan los contribuyentes con venta al por menor de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores respecto al total de contribuyentes dedicados a estas actividades.					83,45%
Fuente: Servicio de Rentas Internas Oficio 101012010OPLN002603 del 27 de septiembre del 2010					



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Según se observa en el cuadro No. 4 de un total de 66.104 contribuyentes activos⁴, una cantidad de 846 contribuyentes tiene la actividad de venta de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores, de ellos un 83,45% (706 contribuyentes) realizan esta actividad al por menor en la ciudad de Cuenca y 140 contribuyentes la realizan al por mayor representando un 16,55%.

Los datos obtenidos en la respuesta del Servicio de Rentas Internas de mayo del 2011 fueron:

Cuadro No. 5

CONTRIBUYENTES CON ACTIVIDAD: VENTA DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES					
CÓDIGO CIU	CÓDIGO CIU ACTIVIDAD	ESPECIAL	OTROS	RISE	SUMA
G503000	VENTA AL POR MAYOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, REALIZADA INDEPENDIENTEMENTE DE LA VENTA DE VEHÍCULOS	11	101	0	112
G503001	VENTA AL POR MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, REALIZADA INDEPENDIENTEMENTE DE LA VENTA DE VEHÍCULOS	7	404	32	443
	TOTALES	18	505	32	555
Total contribuyentes activos al 16 de mayo del 2011 en el cantón Cuenca					
		366	58.378	11.837	70.581
Porcentaje que representan los contribuyentes dedicados a la Venta de Accesorios, Partes y Piezas de Vehículos en relación al total de contribuyentes activos:		4,92%	0,87%	0,27%	0,79%
Porcentaje que representan los contribuyentes con venta al por mayor de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores respecto al total de contribuyentes dedicados a estas actividades.					
					20,18%
Porcentaje que representan los contribuyentes con venta al por menor de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores respecto al total de contribuyentes dedicados a estas actividades.					
					79,82%
Fuente: Servicio de Rentas Internas Oficio 101012011OPLN001208 del 16 de mayo del 2011					

En este segundo informe se observa que la cantidad de contribuyentes con actividad de venta de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores a mayo del 2011 fue de 555, es decir, disminuyó en relación a los datos del año 2010; del total de estos contribuyentes un 79,82% (443 personas y empresas) realizan la actividad al por menor en la ciudad de Cuenca; mientras que 112 contribuyentes realizan la actividad al por mayor y representan un 20,18%.

En los datos proporcionados por el SRI las actividades se clasifican de acuerdo al Código Industrial Internacional Uniforme (CIU), que es una clasificación internacional de actividades económicas productivas y tiene como finalidad facilitar un conjunto de categorías que pueda utilizarse para la elaboración de

⁴ Inscritos en el RUC en diferentes actividades, y que presentan declaraciones y anexos.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

estadísticas por actividades⁵; dentro del CIU la actividad que consta en los cuadros 4 y 5 es general: “*Venta de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores, realizada independientemente de la venta de vehículos*”; dentro de esta actividad podrían estar incluidos los contribuyentes que comercializan repuestos, al referirse a “partes y piezas”; es por esta razón que los datos obtenidos del Servicio de Rentas Internas, son solamente referenciales para efectos de este trabajo, debido a que el tema de estudio es la comercialización de accesorios para vehículos y no repuestos; sin embargo, es una información de utilidad.

Otro aspecto a tener en cuenta en relación a la información del SRI es que las cifras indicadas se refieren a la cantidad tanto de personas como de empresas que realizan estas actividades en nuestra ciudad.

Según se indicó en líneas anteriores el total de contribuyentes de la ciudad de Cuenca que se dedican a la venta al por mayor y menor de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores disminuyó en el año 2011 en relación al 2010 en 291 contribuyentes, no obstante, el número de contribuyentes activos en Cuenca se incrementó en 4.477 en el mismo lapso de tiempo; las variaciones descritas, se pueden observar en el siguiente cuadro:

⁵ http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/seriesm_4rev3_1s.pdf



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 6

VARIACIÓN POR TOTALES DE LOS DATOS RECOPIADOS DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, REFERIDOS A VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, REALIZADA INDEPENDIENTEMENTE DE LA VENTA DE VEHÍCULOS					
Periodo de referencia: Septiembre 2010 a Mayo 2011					
CÓDIGOS CIU	CONCEPTO ACTIVIDADES	ESPECIAL	OTROS	RISE	SUMA
G503000 G503001	VARIACIÓN DE LA CANTIDAD DE CONTRIBUYENTES QUE TIENEN REGISTRADAS LAS ACTIVIDADES DE: VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, REALIZADA INDEPENDIENTEMENTE DE LA VENTA DE VEHÍCULOS (reducción)	(1)	(287)	(3)	(291)
Variación del total de contribuyentes activos del 27 de septiembre del 2010 al 16 de mayo del 2011 en el cantón Cuenca (Incremento)					4.477,00
Variaciones porcentuales:					
Reducción de la cantidad de contribuyentes que tienen registrada la actividad de: Venta al por mayor y menor de accesorios, partes y piezas para vehículos automotores, realizada independientemente de la venta de vehículos:					-34,40%
Incremento de la cantidad de contribuyentes activos en el cantón Cuenca, en el periodo de referencia:					6,77%
Fuente: Servicio de Rentas Internas Oficio 101012011OPLN001208 del 16 de mayo del 2011					

En base a la información revisada, se puede manifestar que en la ciudad de Cuenca, la mayoría de negocios destinados a la venta de accesorios, partes y piezas para vehículos automotores, realizan esta actividad al por menor, para el caso de la empresa objeto de este estudio esto puede resultar beneficioso debido a que no se registran muchos negocios (empresas) en la venta al por mayor, por tanto no hay mucha competencia.

Además, de los datos obtenidos del SRI se realizó una solicitud de información a la Cámara de Comercio de Cuenca y sus funcionarios indicaron que en la página web⁶ de la institución se puede encontrar esta información; por tanto se procedió con la revisión en la mencionada página web, en la opción “Listado de Socios” en la que se encontró que a mayo del año 2011 se encontraban afiliados a la Cámara de Comercio de Cuenca 16 negocios con la actividad “Accesorios y adornos para vehículos motorizados” de los cuales 2 eran personas jurídicas (12,50%) y 14 personas naturales (87,50%).

⁶ Página web de la Cámara de Comercio de Cuenca www.cccuenca.com.ec



UNIVERSIDAD DE CUENCA

En el siguiente cuadro se pueden observar los datos consultados a mayo del año 2011:

Cuadro No. 7



CAMARA DE
COMERCIO DE
CUENCA

Cuenca, 10 de Mayo de 2011

Orden	NOMBRE	RAZON SOCIAL	ACTIVIDAD ECONOMICA
1	BARZALLO SACOTO ESTHELA DEL ROCIO	CADYMA	ACCESORIOS Y ADORNOS PARA VEHICULOS MOTORIZADOS
2	CAMPOVERDE MUÑOZ JULIO ENRIQUE	SERVICIOS ELECTRICOS CAMPOVERDE	
3	CEDILLO ORTIZ ROSA GUILLERMINA	MOTORCLASS	
4	COBOS BERMEO COBER CIA. LTDA.	COBOS BERMEO COBER CIA. LTDA.	
5	GALARZA MOLINA GENARO GREGORIO	AUTOLUJOS	
6	GARCIA JARAMILLO WILSON NOLBERTO	DISTRIBUIDORA DE WILSON GARCIA	
7	LIMA CRIOLLO LUIS	ACCESORIOS MULTICAR	
8	MATUTE TAPIA JOSE AVELINO	AUTO GUIAS	
9	MUSIC AND PROGRAMS 3 MUSICPROG CIA. LTDA	MUSIC AND PROGRAMS 3 MUSICPROG CIA. LTDA	
10	NAULA UREÑA DARWIN JULIO	DECALZA	
11	PEREZ AGUILERA FREDY EDISON ING.QUIM.	FREDY EDISON PEREZ AGUILERA DISTRIBUCIONES	
12	ROLDAN SIGUENZA LUIS AURELIO	TALLER ELECTRICO ROLDAN	
13	SPEEDMOTORS CIA. LTDA.		
14	VAZQUEZ CORDERO GONZALO ANIBAL	EL PALACIO DE LOS LUJOS	
15	VIDAL CORONEL LIGIA ESPERANZA	COMERICAL DEL VIDRIO -CODEVI-	
16	VINTIMILLA GUERRA LUIS	LUIS VINTIMILLA GUERRA	
	Personas en este negocio:	Cantidad	Porcentaje que representa del total
	Personas Jurídicas:	2	12,50%
	Personas Naturales:	14	87,50%
	Total personas dedicadas a venta de accesorios y adornos para vehículos:	16	

Fuente: www.cccuenca.com.ec (Junio 2011)


Fuente: www.cccuenca.com.ec (Junio 2011)

Se volvió a consultar la página web de la Cámara de Comercio de Cuenca y se encontró la siguiente información correspondiente al año 2012:



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 8



CAMARA DE
COMERCIO DE
CUENCA

LISTADO DE SOCIOS ACTIVOS

Actualizado a: Abril, 2012

Orden	NOMBRE	RAZON SOCIAL	ACTIVIDAD ECONOMICA
1	ABRIL SAAVEDRA NESTORIO EDILBERTO	COMERICAL DEL VIDRIO -CODEVI-	ACCESORIOS Y ADORNOS PARA VEHICULOS MOTORIZADOS
2	BARZALLO SACOTO ESTHELA DEL ROCIO	CADYMA	
3	CAMPOVERDE M. JULIO ENRIQUE	SERVICIOS ELECTRICOS CAMPOVERDE	
4	CARRERA GOMEZ ALEX BRUNO	MUSIC AND PROGRAMS 3 MUSICPROG CIA. LTDA	
5	CEDILLO ORTIZ ROSA GUILLERMINA	MOTORCLASS	
6	GALARZA MALLA ANDRES LEANDRO	A&R	
7	GALARZA MOLINA GENARO GREGORIO	AUTOLUJOS	
8	LIMA CRIOLLO LUIS	ACCESORIOS MULTICAR	
9	MATUTE TAPIA JOSE AVELINO	AUTO GUIAS	
10	MOSCOSO TORAL JUAN PABLO	SPEEDMOTORS CIA. LTDA.	
11	ROLDAN SIGUENZA LUIS	TALLER ELECTRICO ROLDAN	
12	VAZQUEZ CORDERO GONZALO ANIBAL	EL PALACIO DE LOS LUJOS	
13	VINTIMILLA GUERRA LUIS		

	Personas en este negocio:	Cantidad	Porcentaje que representa del total
	Personas Jurídicas:	2	15,38%
	Personas Naturales:	11	84,62%
	Total personas dedicadas a venta de accesorios y adornos para vehículos:	13	

Fuente: www.cccuenca.com.ec (Septiembre 2012)

En la última información obtenida de la página web de la Cámara de Comercio de Cuenca, se puede observar que la cantidad de negocios con actividad de “Accesorios y adornos para vehículos motorizados” disminuyó a 13, de estos se mantienen los 2 que tienen personería jurídica (15,38%) mientras que existen 11 personas naturales (84,62%), las mismas que han disminuido para el año 2012.

Esta disminución no significa que los negocios hayan desaparecido en nuestra ciudad, puesto que, puede haber ocurrido que ya no sean socios de la Cámara de Comercio, pero si mantengan su actividad.

Se realizó una comparación entre los datos de contribuyentes que realizan la actividad de venta de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores obtenidos del Servicio de Rentas Internas con los datos de personas y empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Cuenca siendo en ambos casos la información hasta mayo del año 2011, y se obtuvo que apenas un 2,88% de los contribuyentes inscritos en el RUC con esta actividad están afiliados a esta institución según se puede observar en el siguiente cuadro.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 9

Comparación entre los datos del Servicio de Rentas Internas y los de la Cámara de Comercio de Cuenca	
Concepto	Cantidad de personas y/o empresas
Total contribuyentes dedicados a la venta al por mayor y menor de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores, realizada independientemente de la venta de vehículos (SRI):	555
Contribuyentes afiliados a la Cámara de Comercio de Cuenca y que registran la actividad de: accesorios y adornos para vehículos motorizados:	16
Porcentaje que representan los afiliados a la Cámara de Comercio de Cuenca en relación al total de contribuyentes que realizan esta actividad y que están registrados en el Servicio de Rentas Internas.	2,88%
Fuente: Servicio de Rentas Internas, Cámara de Comercio de Cuenca (información a Mayo)	

El hecho de no estar afiliados a algún tipo de organización podría ser negativo para estos negocios, ya que al estar afiliados pueden lograr obtener algunos beneficios en diferentes aspectos como: capacitaciones, asesoría en trámites, etc.

1.2 Pensamiento Estratégico

El pensamiento estratégico puede ser definido como una forma de conseguir lo que uno quiere, considerando aspectos como: la situación pasada, situación actual y futura, y los mecanismos que va a adoptar la persona o empresa para lograr la situación deseada ya sea en el corto, mediano o largo plazo; dentro de este tema se encuentran los valores, misión y visión de las personas o empresas al iniciar una actividad.

Con la finalidad de conocer qué situaciones motivaron a los comerciantes de accesorios para vehículos a iniciar sus negocios, así como para saber cuál fue su misión y visión, se aplicó una encuesta a 20 personas y empresas: 15 de Cuenca, 2 de Loja, 1 de Ambato, 1 de Latacunga y 1 de Machala; el formato de la encuesta se encuentra en el Anexo 4 de esta Tesis.

Los resultados obtenidos se exponen a continuación:



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- La totalidad de encuestados realiza la actividad de venta al por menor de accesorios para vehículos, cuatro de ellos también venden al por mayor. Con este resultado se puede indicar que los negocios que realizan o decidan realizar la venta de estos productos al por mayor, sí tendrían una oportunidad de negocio, ya que existe un mercado para ello, que son los locales que venden al por menor estos productos, mientras que la competencia no es muy grande.
- La mayoría de estas personas (70% de los encuestados) tomaron por su cuenta la iniciativa de comenzar un negocio dedicado a esta actividad, considerando los costos y beneficios, así como los retos y satisfacciones que puede implicar; los demás han incurrido en este negocio por tradición familiar.
- Todos definieron una meta al iniciar su negocio, un 95% de encuestados definió su meta a largo plazo; un 80% de encuestados considera que sí ha cumplido su meta en el transcurso del tiempo. Este dato es importante, ya que cuando se tiene definida una meta, el camino para lograrla se torna más sencillo.
- En relación al tiempo de funcionamiento de los negocios, un 70% de encuestados tiene el negocio por más de cinco años, existiendo un buen número de personas que lo tienen por más de diez años.
- Se consultó sobre la existencia de sucursales, siendo 16 personas (80%) que indicaron que no poseen sucursales, mientras 4 si las tienen en Cuenca.
- Respecto a los principales productos que comercializan las personas encuestadas; se destacan: aros y accesorios (volantes, alarmas, tapa cubos, moquetas, plumas, alógenos), también llantas y protectores de balde. De estos productos los que más se venden, en opinión de los encuestados son los aros.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Tanto los principales proveedores como los principales clientes de las personas encuestadas son de Cuenca; con este resultado se puede citar que los negocios dedicados a esta actividad, están posicionados en nuestra ciudad.
- Los encuestados consideran que las leyes tributarias (85%) así como las ordenanzas municipales (65%), tienen incidencia en sus negocios.

De manera adicional, al realizar las entrevistas se conoció que debido a que la mayoría son negocios personales o familiares, los mismos tratan de reflejar valores como la confianza, solidaridad y unión.

La mayoría de los comerciantes consultados tiene fijada como misión: vender productos de calidad a precios que les permita mantenerse en el mercado así como lograr la confianza de sus clientes. La visión que tienen muchos de ellos es: convertirse en un negocio líder en su ámbito de acción.

1.3 Estructura Orgánica Funcional

La mayoría de los negocios que comercializan accesorios para vehículos son unipersonales, es decir, interviene solo el propietario aunque en muchos casos, se han convertido en negocios familiares, es decir, además del dueño intervienen también algunos miembros de la familia.

En estos negocios existen también personas contratadas por horas o en forma permanente, especialmente para realizar actividades relacionadas con los temas contables y tributarios, en algunos casos también se contrata personal para ventas, es decir, para que se encargue de buscar clientes, promocionar los productos, realizar los contactos y negociaciones, así como los cobros.

Dentro de este sector comercial existen también algunos negocios que se han constituido como empresas pluripersonales, ya sea, Sociedad Anónima o Compañía Limitada, en los cuales hay más personal y se dividen las funciones



UNIVERSIDAD DE CUENCA

a realizarse, pero por lo general las áreas de acción principales son: gerencia, finanzas y ventas. Dentro del área de finanzas se realizan las funciones de adquisiciones, contabilidad, nómina; mientras que en el área de ventas se controla el inventario, se realiza la publicidad y venta de los artículos y cobros.

1.4 Actividades de Control

Según información proporcionada por los comerciantes las actividades de control en este tipo de negocios se orientan al control del personal, del inventario, a mantener las relaciones comerciales tanto con los proveedores como con los clientes, control de los activos y de los niveles de ingresos y gastos buscando obtener ganancias.

Debido a que la mayoría de estos negocios son unipersonales o familiares las actividades de control son realizadas por los propios dueños; mientras que en las empresas en donde existe más personal las actividades de control suelen ser delegadas a diferentes empleados.

1.5 Recursos Financieros

Los veinte encuestados respondieron que la principal fuente de financiamiento es su propio negocio, y en segundo lugar la familia que también aporta con recursos para que el negocio siga en marcha, también recurren a solicitar créditos a instituciones financieras del país.

1.6 Indicadores del sector comercializador de accesorios para vehículos

Con la finalidad de conocer más sobre este sector del comercio en nuestra ciudad, y obtener datos que sirvan como indicadores sobre el desarrollo de esta actividad, se realizaron encuestas vía correo electrónico a un grupo de consumidores, obteniendo las respuestas de once (11) personas.



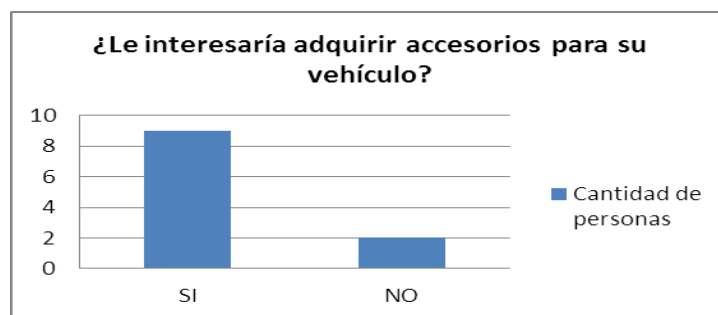
UNIVERSIDAD DE CUENCA

Los indicadores que se han obtenido de la aplicación de las encuestas son cuantitativos y hacen referencia al grado de aceptación que tienen los accesorios para vehículos en nuestra ciudad; permitiendo de este modo a estas empresas conocer su grado de eficacia en el cumplimiento de su actividad.

El formato de la encuesta aplicada y las respuestas obtenidas se encuentran en el Anexo 5 de esta Tesis; los resultados obtenidos se presentan a continuación, y mediante estos los negocios que comercializan accesorios para vehículos pueden conocer lo siguiente:

- En primer lugar se consultó sobre el interés que tienen las personas en adquirir accesorios para vehículos, del total de encuestados, nueve (9) indicaron que si están interesados, mientras que dos (2) personas no lo están, representando un 81,82% las respuestas positivas, esto se puede visualizar en el siguiente gráfico:

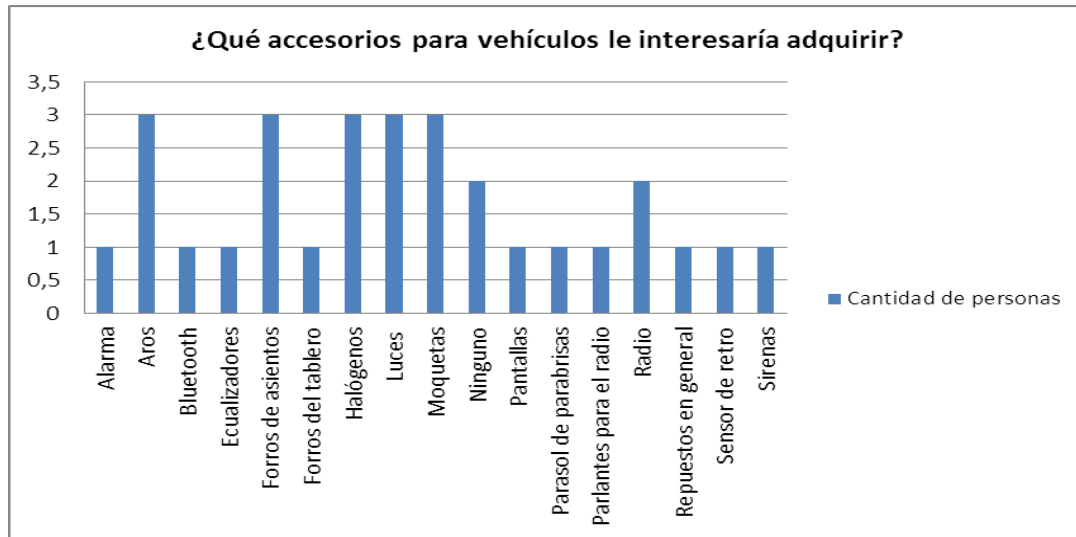
Gráfico No. 3



- En relación a los accesorios que les gustaría adquirir, los productos de mayor preferencia de las personas consultadas fueron: aros, forros de asientos, halógenos, luces y moquetas representando un 33,33%, mientras que un 22,22% de consultados demostraron su interés en adquirir radios, estos resultados corresponden a las nueve personas encuestadas que respondieron que si les interesaría adquirir accesorios para vehículos en la pregunta anterior. A continuación se presentan los resultados en un gráfico:

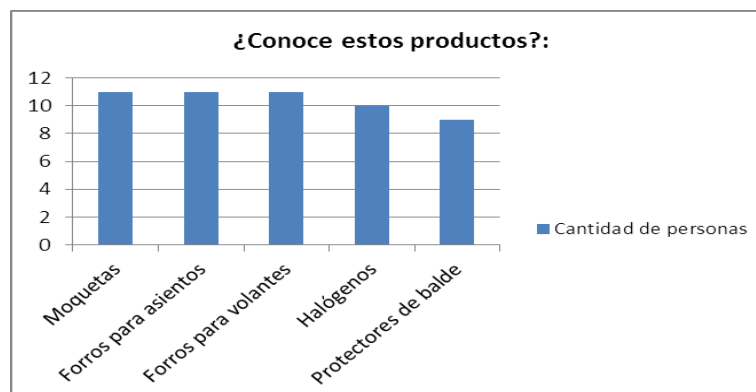


Gráfico No. 4



- Otra pregunta que se realizó se refiere a: si las personas consultadas conocían lo que eran productos como: moquetas, forros para asientos, forros para volantes, halógenos y protectores de balde, la mayoría de personas consultadas sí conocen lo que es cada uno de estos productos. Los artículos que menos conocen son los protectores de balde, los cuales consisten en protecciones o cubiertas para los baldes o como se conoce en nuestro país pailas de las camionetas; estos protectores ayudan a que no se deteriore muy rápido esta parte del vehículo. En el siguiente gráfico se pueden observar los resultados:

Gráfico No. 5



- Respecto a la pregunta sobre si han adquirido accesorios para sus vehículos, se obtuvieron los siguientes datos: diez (10) personas



UNIVERSIDAD DE CUENCA

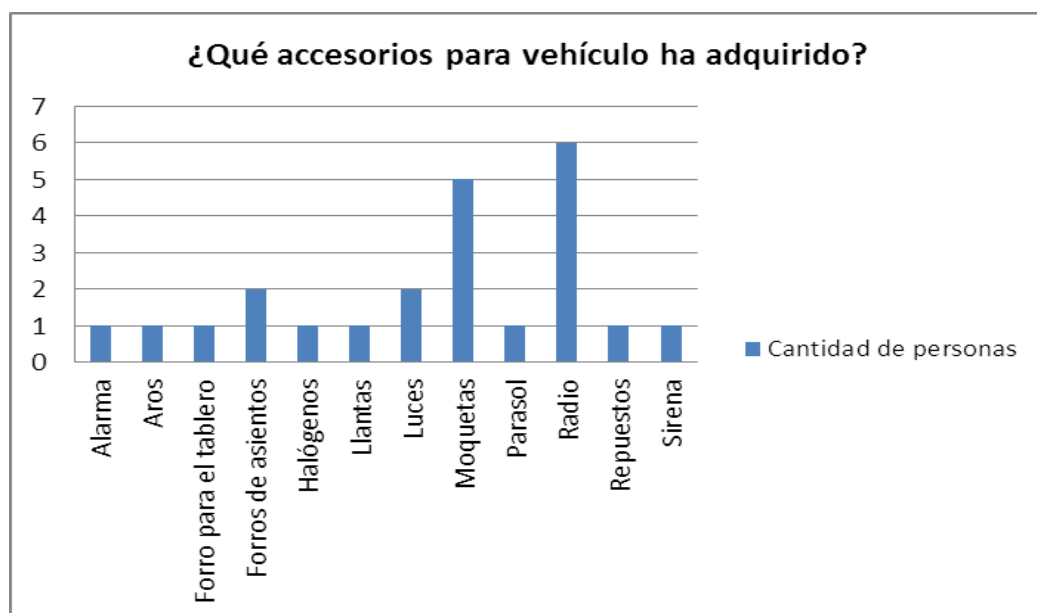
respondieron que sí lo han hecho, y una (1) persona que no, es decir, un 90,91% de los encuestados si ha adquirido accesorios para su vehículo, esto se puede observar a continuación:

Gráfico No. 6



- Se consultó a las personas que respondieron que sí habían adquirido accesorios para su vehículo, sobre el detalle de estos accesorios, entre los que se destacan: radios y moquetas, representando un 60% y 50% respectivamente, tal como se puede observar en el siguiente gráfico:

Gráfico No. 7

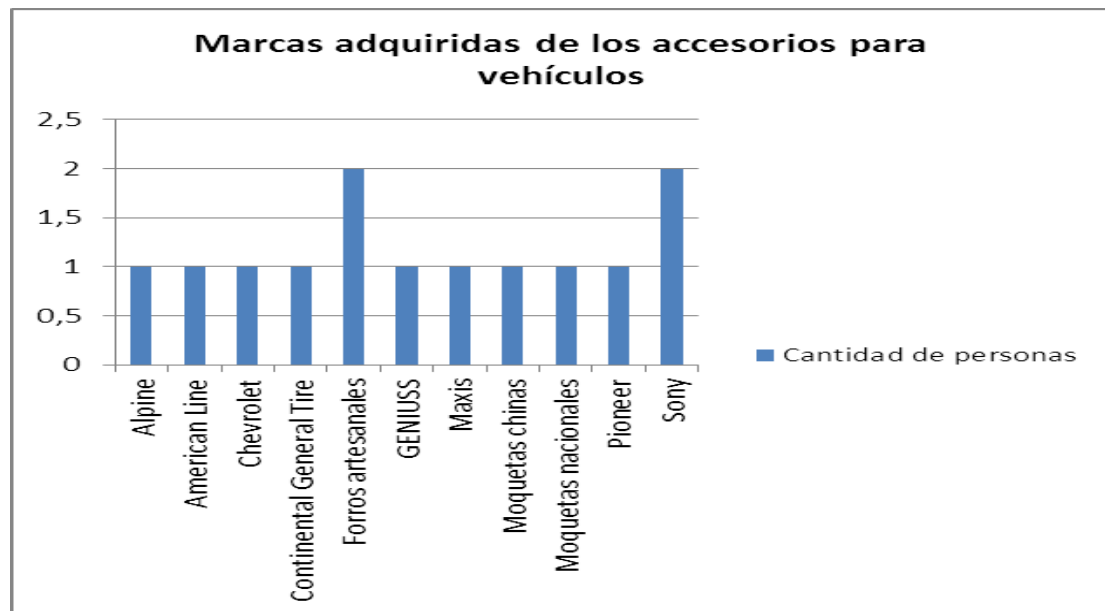




UNIVERSIDAD DE CUENCA

- En otra pregunta se consultó sobre las marcas de los productos que adquirieron y se destacó la marca Sony (radios), según se puede observar en el siguiente gráfico:

Gráfico No. 8



Una vez revisados los resultados de las encuestas aplicadas a los consumidores, se concluye indicando que en nuestra ciudad y país sí existe un mercado en movimiento y desarrollo para la venta de accesorios, partes y piezas de vehículos; tal como ocurre en todo negocio existen ciertos productos que tienen mayor preferencia que otros por parte de los consumidores, sin embargo, existen también algunos productos que tienen un flujo continuo de ventas, lo cual permite que estos negocios se mantengan.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPÍTULO II

FUNDAMENTOS DE LA AUDITORÍA OPERACIONAL

Objetivo del Capítulo:

Particularizar los fundamentos de la auditoría vigentes y diseñar la metodología de la Auditoría Operacional a la comercialización de accesorios para vehículos.

Esquema del capítulo:

- 2.1 Antecedentes
- 2.2 Concepto de Auditoría
- 2.3 Clases de Auditoría
- 2.4 Normas de Auditoría
- 2.5 Metodología de la Auditoría
- 2.6 Evidencia de Auditoría
- 2.7 Informe de Auditoría

Resumen del contenido del capítulo II:

En este capítulo se tratan temas relacionados con los fundamentos y conceptos de auditoría, en primer lugar se hace una reseña sobre el surgimiento de esta disciplina; se indica el concepto, clases y normas que sirven de base para la realización de un proceso de auditoría.

Se plantea una metodología que puede ser aplicable para auditorías a empresas comercializadoras de accesorios para vehículos, una vez planteada la metodología, se revisan conceptos e información sobre la evidencia, la cual es muy importante en todo trabajo realizado por un auditor; finalmente se explican algunos aspectos concernientes al Informe de Auditoría, su estructura y contenido.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPÍTULO II

FUNDAMENTOS DE LA AUDITORÍA OPERACIONAL

2.1 Antecedentes

La auditoría al igual que otras disciplinas tiene su historia; no se puede mencionar una fecha exacta sobre el surgimiento de la misma, sin embargo, se puede indicar que muchos años antes de Cristo, en las civilizaciones Sumeria, Egipcia, China, Babilónica, Griega, existían algunos aspectos referidos al control y planeación, fundamentalmente con la finalidad de evitar desfalcos.

En la época de apogeo de las monarquías, los reyes exigían a sus súbditos un control de las propiedades y cuentas con el fin de que no se produzcan desfalcos y que se eviten desperdicios.

Se puede citar al año 1862, como el año en que se reconoce la profesión de auditor, con la aparición de la Ley Británica de Sociedades Anónimas, en la que se expresaba que *“Un sistema metódico y normalizado de contabilidad era deseable para una adecuada información y para la prevención del fraude”*; también se reconocía *“Una aceptación general de la necesidad de efectuar una versión independiente de las cuentas de las pequeñas y grandes empresas”*. En esta ley se pone énfasis en que la auditoría debe ayudar a prevenir el fraude, además que debe ser realizada de manera independiente.

Al ser realizada de forma independiente, lo que se busca es que, una tercera persona “Auditor” garantice la información.

En los siguientes años a la aparición de la Ley Británica de Sociedades Anónimas, la profesión de auditoría se fue consolidando en Inglaterra llegando a Estados Unidos, al inicio con la misma finalidad de evitar fraudes; pero con el paso de los años los objetivos buscados fueron cambiando.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

La auditoría ha evolucionado especialmente en la época de la “revolución industrial”, debido a que surgieron las industrias, las cuales contaban con más personal y con maquinaria, también surgieron las alianzas para formar empresas por lo cual fue necesario delegar el control de éstas a personas especializadas que se encarguen del manejo de las cuentas, que registren los resultados obtenidos (utilidad/pérdida) y que proporcionen datos para que los propietarios conozcan si el negocio era o no rentable.

Por los motivos citados en el párrafo anterior, se hizo necesaria la existencia de una persona que certifique la correcta presentación de la contabilidad y sus resultados, siendo los auditores los encargados de esta labor; por tanto la finalidad de la auditoría fue verificar la posición financiera de las empresas, así como los resultados obtenidos por la gestión realizada; mientras que la detección de fraudes pasó a segundo plano.

Como resultado de la evolución que ha tenido la rama de la auditoría, han surgido diferentes tipos o clases de esta disciplina, según los objetivos específicos que se persiguen, de este modo existen procesos de auditoría encaminados a la revisión y dictamen sobre la presentación razonable de los estados financieros (Auditoría Financiera); también se realizan procesos de verificación del cumplimiento de normas (Auditoría de Cumplimiento); y, en la actualidad ha cobrado importancia el rol que tiene la auditoría en los negocios, especialmente en el análisis sobre el desarrollo de la operaciones y actividades de las empresas surgiendo así la denominada Auditoría Operacional.

La función de los auditores en la actualidad es de mucha importancia, y representa un reto para los profesionales en esta rama, debido a que el auditor es quien certifica o emite su informe sobre la manera en que se están realizando las actividades, es decir, es el auditor quien pone en evidencia el cumplimiento o incumplimiento de normas, políticas, procedimientos, así como de disposiciones legales vigentes.



2.2 Concepto de Auditoría

En el Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano de Luis Alberto Chiriboga Rosales, se indica que, la Auditoría consiste en la *“Revisión y verificación de las cuentas de Balance y de Pérdidas y Ganancias, con el objeto de verificar que las mismas reflejen tanto el patrimonio como el resultado de las operaciones de la entidad auditada, de conformidad con los preceptos legales que le son aplicables y los principios de contabilidad generalmente aceptados (P.C.G.A.).”*⁷

En el libro Auditoría un Enfoque Integral de Alvin A. Arens, Randal J. Elder y Mark S. Beasley, al referirse a la naturaleza de la auditoría, se indica que consiste en *“... la acumulación y evaluación de la evidencia basada en información para determinar y reportar sobre el grado de correspondencia entre la información y los criterios establecidos. La auditoría debe realizarla una persona independiente y competente.”*⁸

Al revisar estos conceptos generales sobre Auditoría, se puede resaltar la importancia que tienen los principios, normas, criterios, leyes y reglamentos, los cuales deben ser considerados como referentes para la realización de las operaciones administrativas y financieras.

En relación a la Auditoría Operacional, que es el tema principal de esta tesis se puede definir como: *“... el examen y evaluación profesional de todas o una parte de las operaciones y actividades de una entidad cualquiera, para determinar su grado de eficacia, economía y eficiencia y formular recomendaciones gerenciales para mejorarlo.”*⁹

Otra definición, indica que la Auditoría Operacional es *“una revisión y evaluación parcial o total de las operaciones y procedimientos adoptados en una empresa, con la finalidad principal de auxiliar a la dirección a eliminar las deficiencias por medio de la recomendación de medidas correctivas.*

7 Chiriboga Rosales Luis Alberto. (2008). Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano (sexta ed.). Quito: Editorial Universitaria.

8 Arens, Alvin A.; Elder, Randal J.; Beasley, Mark S.. (2007). Auditoría. Un Enfoque Integral (Decimoprimer ed.). México: Pearson Educación.

9 <http://www.housebanc.com/auditoria.htm>



UNIVERSIDAD DE CUENCA

*Comprende además de la financiera, el examen y evaluación de la planeación, organización, dirección y control interno administrativo; de la eficiencia, eficacia y economía con que se han empleado los recursos humanos, materiales y financieros; y de los resultados de las operaciones programadas para saber si se han logrado o no los objetivos propuestos.*¹⁰

Se ha encontrado también, en el diccionario de Luis Alberto Chiriboga Rosales, la siguiente definición sobre Auditoría Operativa: *“determina si la institución utiliza de manera óptima, con criterio económico, los recursos productivos puestos a su disposición, es decir, si la relación por cociente entre los bienes y servicios producidos y los recursos utilizados en su producción es la máxima. ...”*

Al analizar las definiciones sobre Auditoría Operacional que se han citado, se puede resaltar que al efectuar una auditoría de este tipo se busca establecer el grado de eficacia, economía y eficiencia con que se han realizado las actividades en una empresa, tratando de aplicar medidas correctivas en caso de que se detecten deficiencias, para que de esta forma la empresa tenga una óptima proyección hacia el futuro. A continuación se citan las definiciones de eficacia, economía y eficiencia (Tres “Es” de la Gerencia¹¹):

- Eficacia o Efectividad: *“consiste en lograr o alcanzar los objetivos propuestos, las metas programadas, o los resultados deseados.”*
- Economía o Economicidad: *“desde el punto de vista de la auditoría operacional, la economicidad en el desarrollo de las operaciones es lograr el costo mínimo posible, o sea gastar solamente lo razonablemente necesario o prudente para alcanzar un objetivo, una meta o un resultado deseado.”*

¹⁰ <http://www.definicion.org/auditoria-operacional>

¹¹ <http://atenea.unicauca.edu.co/~gcuellar/audioperacional.htm>



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Eficiencia: *“es el criterio integral que maneja la auditoría operacional, pues relaciona la productividad de las operaciones o actividades, con un estándar de desempeño o con una medida o criterio de comparación.”*

Tomando como referencia las definiciones planteadas, a continuación procedo a formular un concepto de Auditoría Operacional y luego un análisis del mismo con un enfoque a la comercialización de accesorios para vehículos, que es el tema de estudio en esta Tesis.

Se puede definir a la Auditoría Operacional como un trabajo realizado con objetividad por una persona independiente respecto a la manera en que se realizan las actividades en una empresa en un periodo de tiempo, con la finalidad de detectar errores en la ejecución de las tareas, para lo cual se deben definir previamente ciertos criterios o lineamientos de funcionamiento, los cuales deben ser comparados con las actividades ejecutadas; y, como resultado del trabajo poder identificar las áreas fuertes y débiles del negocio para reforzarlas o sugerir acciones que permitan lograr mejoras.

La Auditoría Operacional busca apoyar a los propietarios o gerentes de las empresas en su gestión, para ello se deben considerar aspectos relacionados con la calidad total y mejoramiento continuo.

A continuación procedo con el análisis del concepto propuesto con un enfoque sobre la realización de una Auditoría Operacional a una empresa que comercializa accesorios para vehículos:

El auditor encargado debe ser externo a la empresa, contratado por sus directivos y poseer un grado de experiencia en auditoría, se encargará de revisar la forma en que se ejecutan las principales actividades del negocio, entre ellas: adquisiciones, búsqueda de mercados (contacto con los clientes), venta de los productos, cobros. El periodo en el cual debe realizar su trabajo debe ser acordado con las personas que lo contrataron; para proceder con su tarea el auditor debe analizar las normas de la empresa u otras leyes o criterios



UNIVERSIDAD DE CUENCA

aplicables (Código de conducta, Código de Comercio, Ley de Seguridad Social, leyes tributarias, etc.). En cada actividad que sea revisada el auditor debe comprobar el cumplimiento de las normas, de este modo podrá poner en evidencia aquellas actividades que se realizan según las disposiciones correspondientes y aquellas que no cumplen con la normativa, con la información disponible puede realizar sugerencias en busca del mejoramiento de la gestión empresarial.

Me permito indicar que es importante la realización de auditorías operacionales en cualquier empresa con el propósito de que los negocios sean más competitivos, ya que se podrá sacar ventaja de las fortalezas y tratar de superar las debilidades.

2.3 Clases de Auditoría

En la actualidad pueden encontrarse diferentes clases de auditoría según el ámbito de aplicación y el enfoque del trabajo que se va a desarrollar.

La principal clasificación, se realiza en base a quien ejecuta la auditoría; encontrando así:

- a) Auditoría Interna: consiste en una revisión realizada por personal de la propia empresa, se utiliza como mecanismo de control interno, consiste en evaluar el funcionamiento de los controles y actividades. En Ecuador hasta el momento no es obligación tener auditores internos en las empresas, pero muchas empresas los tienen con la finalidad de apoyar la gestión administrativa.
- b) Auditoría Externa: es realizada por personal externo a la empresa, por lo general Contadores Públicos que pertenecen a firmas de auditores independientes; consiste en un examen a la información financiera y operaciones; el cual es realizado con la finalidad de emitir una opinión



UNIVERSIDAD DE CUENCA

sobre la posición financiera y resultados de operación de la empresa auditada.

En la actualidad se pueden encontrar en el Ecuador, muchas personas o empresas que realizan auditorías externas, algunas de las cuales inclusive tienen reconocimiento mundial. Varias de estas empresas no solamente brindan servicio de auditoría externa sino también otro tipo de servicios como: consultoría contable, tributaria, administrativa, etc.

Es importante que la unidad y personal de auditoría interna, que existe en algunas empresas, trabaje coordinadamente con el personal de auditoría externa, ya que los objetivos que se tratan de alcanzar con la labor de auditoría, son comunes, como por ejemplo: contribuir con la empresa en la búsqueda de procesos de mejora permanente.

Existe también una clasificación de la auditoría según el tema que se esté auditando:

AUDITORÍA	FINALIDAD
Financiera (Estados Financieros)	Examinar y revisar los estados financieros para determinar si han sido elaborados de acuerdo a los criterios establecidos.
Tributaria / Fiscal	Verificar el cumplimiento de las disposiciones tributarias.
Operacional	Evaluar la eficiencia y eficacia de las actividades de una organización y formular recomendaciones para lograr mejoras.
Administrativa / De Gestión y resultados	Examinar el manejo y funcionamiento de una empresa (cumplimiento de metas, utilización de recursos, controles existentes).
Informática	Revisar y evaluar las actividades funcionales de una empresa, así como el hardware y software.
Integral	Evaluar la eficacia y eficiencia, así como la toma de



UNIVERSIDAD DE CUENCA

AUDITORÍA	FINALIDAD
	decisiones y sus resultados.
Ambiental	Examinar los procesos e impactos que tienen las empresas en el ambiente.
De calidad	Evaluar la calidad del producto o servicio así como del proceso, de acuerdo con normas establecidas, para lograr el mejoramiento continuo.
Social	Evaluar la actitud y comportamiento social del negocio, con base en normas de ética y sociales.
Gubernamental	Evaluar las actividades en las entidades del sector público, con base en normas constitucionales y legales.
De cumplimiento	Comprobar que las operaciones de una entidad se han realizado conforme a las normas legales, reglamentarias, estatutarias y de procedimientos.
De Recursos Humanos	Examinar los procesos de reclutamiento, selección, inducción, descripción de funciones, evaluación, remuneración, motivación, capacitación, desempeño del personal de las empresas para emitir un informe sobre la gestión de esta área.

En general todos los tipos de auditoría buscan evaluar algún aspecto de la empresa, ya sean las actividades o la información con la finalidad de determinar el cumplimiento de normas, reglamentos, políticas, etc., así como el logro de los objetivos.

Respecto a la Auditoría Operacional, según consta en el cuadro que precede, tiene como finalidad evaluar la eficiencia y eficacia de las actividades de una organización, es así que se refuerza el concepto que fue formulado en este capítulo.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Dentro de la Auditoría Operacional, también se pueden identificar algunas categorías¹², así:

- Auditorías Funcionales: se encaminan a una o más funciones en una empresa, como puede ser la función de facturación, nómina, etc.
- Auditorías Organizacionales: se refieren a la forma en que interactúan las funciones en una empresa.
- Asignaciones Especiales: surgen por petición de la administración de la empresa, con una finalidad específica; ejemplo: formulación de recomendaciones para reducir los costos de la elaboración de un producto.

En base a todo lo expuesto sobre la Auditoría Operacional, se puede señalar que este tipo de auditoría debe ser desarrollada por personal externo a la empresa, con el apoyo de personal interno en caso de requerirlo; es importante que en la realización de este trabajo se tengan en cuenta entre otros los siguientes aspectos: la delimitación de la actividad u operación que se va a auditar, el periodo, los lineamientos a considerar, los objetivos de la actividad y negocio.

2.4 Normas de Auditoría

Las normas de auditoría son los criterios o requisitos mínimos de calidad, que deben ser considerados por los auditores en la ejecución de sus tareas.

Mediante el cumplimiento de las normas se busca crear un marco de referencia para la realización de la labor de auditoría, así como lograr una estandarización en las labores que realiza el auditor para lograr un trabajo de calidad.

Es importante mencionar que Estados Unidos ha sido uno de los países pioneros en la formulación de Normas de Auditoría, es así que se pueden

12 Arens, Alvin A.; Elder, Randal J.; Beasley, Mark S.. (2007). Auditoría. Un Enfoque Integral (Decimoprimer ed.). México: Pearson Educación.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

encontrar diferentes clasificaciones de las normas, existiendo normas generales y normas específicas según el tipo de auditoría que se esté realizando.

Entre las normas existentes, están: las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas (NAGA)¹³, que se consideran como los principios fundamentales de Auditoría, ya que garantizan la calidad del trabajo profesional del Auditor. Estas normas tienen su origen en los SAS “Statement on Auditing Standard” que son boletines emitidos por el Comité de Auditoría del Instituto Americano de Contadores Públicos (AICPA – American Institute of Certified Public Accountants).

Las NAGA originalmente sirvieron para proporcionar los criterios sobre las cualidades esperadas de un auditor, así como para desarrollar y documentar la evidencia de auditoría.

La publicación de las NAGA culminó al publicarse las Normas Internacionales de Auditoría “NIA” las cuales se derivan de los SAS; en Ecuador la Superintendencia de Compañías en colaboración con la Federación Nacional de Contadores y el Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador realizó un estudio para lograr una adaptación de las NIA y como resultado fueron publicadas las Normas Ecuatorianas de Auditoría “NEA”; posteriormente, las Superintendencia de Compañías publicó una resolución en la que establece que a partir del 1 de enero del 2009 se adopten las Normas Internacionales de Auditoría y Aseguramiento “NIAA” para labores de auditoría externa, estas normas al momento no cuentan con traducción oficial al idioma español.

También existen las Normas de Auditoría Gubernamental, que en el caso de Estados Unidos se conocen como GAGAS “Government Auditing Standards (The Yellow Book)”; mientras que en el caso de Ecuador, se conocen con su nombre en español “Normas de Auditoría Gubernamental”, siendo la Contraloría General del Estado la encargada de la publicación, difusión, manejo

¹³ Conocidas como GAAS, siglas en inglés de “Generally Accepted Auditing Standards”, elaboradas en 1947 por el AICPA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

y aplicación; además, la Contraloría General del Estado, también realiza su trabajo en función de manuales, como por ejemplo el Manual de Auditoría Financiera Gubernamental, así como los manuales y/o publicaciones de la “Organización Latinoamericana y del Caribe de Entidades Fiscalizadoras Superiores” conocida por sus siglas como OLACEFS.

Las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas tienen un enfoque a los procesos de auditoría financiera; además, han tenido algunos cambios desde que fueron emitidas, sin embargo, su clasificación se mantiene; es importante que en la medida en que sean aplicables se consideren estas normas en la realización de los procesos de Auditoría Operacional.

Las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas (NAGA) se clasifican en:

- **Normas generales:** se refieren a las cualidades que debe poseer un auditor y son:
 - Competencia, es decir, que la auditoría debe realizarla una persona competente, con buen criterio, con capacitación adecuada y conocimientos actualizados.
 - Independencia, es decir, que no guarde vínculos con quien lo contrate, esta norma busca lograr que los criterios no sean subjetivos; además de esta cualidad, es necesario que el auditor mantenga confidencialidad en su trabajo.
 - Cuidado en la realización de la auditoría, orientado a conseguir un trabajo de calidad.
- **Normas sobre el trabajo de campo:** se refieren a las actividades que deben realizarse en una auditoría. Teniendo como referencia que la auditoría operacional, busca entre otras cosas: establecer el grado de



UNIVERSIDAD DE CUENCA

cumplimiento de los objetivos, las normas sobre el trabajo de campo que pueden servir son:

- Realizar una adecuada planeación de la labor de auditoría.
 - Lograr una correcta comprensión del control interno existente en la empresa o área auditada.
 - Reunir evidencia que suficiente y competente, es decir, que sea válida y apropiada; para ello, es importante que el auditor realice una correcta evaluación del control interno y de los riesgos existentes.
- **Normas sobre el Informe de Auditoría:** en cualquier tipo de auditoría, es importante que la información relevante que se obtenga o se proporcione durante el proceso y al concluir el mismo quede plasmada en documentos, los cuales deben estar correctamente referenciados, y con las firmas de responsabilidad de las personas que los elaboraron y revisaron para que en conjunto estos documentos sirvan para la elaboración del Informe de Auditoría Operacional, el cual debe presentarse por escrito.

Toda la información recopilada durante la realización de la Auditoría Operacional le sirve al auditor para fundamentar sus análisis y llegar a la conclusión de su trabajo; no obstante, es importante que exista comunicación permanente verbal o por escrito durante toda la auditoría inclusive de manera posterior en caso de que requiera realizar un seguimiento sobre las recomendaciones realizadas.

Las Normas de Auditoría que se han citado, pretenden que el trabajo del auditor sea de calidad, así como que sea realizado en base a ciertos estándares o lineamientos como por ejemplo:



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- En auditorías de la calidad, las Normas ISO (ISO = International Organization for Standardization / Organización Internacional de Normalización), las cuales son aplicables a diferentes productos o servicios.

- En el caso de que se efectúen auditorías ambientales, existen otras normas ISO que son aplicables, como por ejemplo la serie de normas ISO 14000, en las que se indican los principios, procedimientos y criterios para la auditoría ambiental.

- Para temas laborales se pueden considerar las normas OHSAS (Occupational Health and Safety Management Systems, Sistemas de Gestión de Salud y Seguridad Laboral), que se refieren a salud y seguridad en el trabajo.

Además de las normas que se apliquen, existen varios principios que deben regir la labor de auditoría; así por ejemplo:

- Conducta ética, del auditor como de su equipo de trabajo; entendiendo a la ética como *“un conjunto de principios o valores morales”*¹⁴.

Una conducta ética es necesaria para que las personas podamos vivir en sociedad; en todas las profesiones es necesaria la ética, debido a la responsabilidad que tiene cada profesional en su área de trabajo, por lo que es importante que cada persona demuestre ser confiable y que tenga una conducta honorable.

En los procesos de auditoría tiene gran importancia la ética debido a que el auditor en varias ocasiones tiene acceso a información confidencial, también porque es el auditor quien emite su opinión respecto a la posición financiera de la empresa (Auditoría Financiera) o indica si las operaciones desarrolladas tienen errores (Auditoría Operacional).

¹⁴ Arens, Alvin A.; Elder, Randal J.; Beasley, Mark S.. (2007). Auditoría. Un Enfoque Integral (Decimoprimer ed.). México: Pearson Educación.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Por todas las razones expuestas es necesario que el profesional en auditoría posea sólidos valores morales, muestre independencia, integridad, objetividad y cumplimiento de normas en su labor ya que se suele manifestar que el valor de la auditoría radica en la independencia del auditor.

2.5 Metodología de la Auditoría

Existen varias metodologías que se pueden aplicar en la realización de una Auditoría Operacional, cualquiera sea la metodología que se adopte, es importante tener en cuenta que cada examen así sea en una misma empresa, es diferente; sin embargo, es importante adoptar una metodología ya que de esta forma se pueden establecer los pasos a seguir para llegar a una conclusión óptima del trabajo.

Al analizar el concepto de auditoría se indicó que entre los propósitos de esta rama está la verificación de los hechos, es decir, conocer cómo se han realizado las actividades, por esta razón el punto de partida es el método científico, el cual *“es un proceso destinado a explicar fenómenos, establecer relaciones entre los hechos y enunciar leyes que expliquen los fenómenos físicos del mundo y permitan obtener, con estos conocimientos, aplicaciones útiles al hombre.”*¹⁵

Para realizar un trabajo de auditoría en primer lugar es necesario que la empresa contrate a una firma de auditores o a una persona, luego de manera conjunta deben definir el tipo de auditoría a realizar, de acuerdo a esto el auditor procederá a fijar el objetivo y alcance, establecer responsabilidades, elaborar el presupuesto y cronograma del trabajo.

Entre los principales procedimientos que debe realizar el Auditor Operacional para lograr su trabajo se encuentran:

¹⁵ http://newton.cnice.mec.es/materiales_didacticos/mcientifico/index.htm



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Obtener información sobre el funcionamiento y actividades de la empresa mediante visitas, reuniones con los directivos y empleados, revisión de archivos.
- Realizar un diagnóstico del negocio en base a la información recopilada.
- Definir los objetivos y estrategias de la auditoría.
- Analizar y evaluar la información recopilada, así como las actividades realizadas en el negocio, y documentar estas actividades en programas y papeles de trabajo.
- Evaluar el control interno de la empresa.
- Realizar un resumen de las situaciones encontradas en la realización de su auditoría (hallazgos).
- Redactar un informe con los resultados del trabajo realizado así como con recomendaciones, y presentarlo a los directivos de la empresa.
- Realizar un seguimiento de las recomendaciones efectuadas (en caso de que sea solicitado por la empresa).

En esta Tesis se propone la siguiente metodología de Auditoría Operacional para empresas comercializadoras de accesorios para vehículos, la misma que comprende los pasos de: Diagnóstico general de la empresa, Planificación de la auditoría, Ejecución del trabajo de auditoría, Conclusiones de la aplicación de la metodología propuesta de auditoría; estos pasos se detallan a continuación:

a) Diagnóstico general de la empresa

El objetivo principal de esta etapa consiste en lograr que el auditor obtenga un conocimiento e información clave para desarrollar su trabajo, además de obtener una idea sobre los componentes o factores de riesgo que pueden existir en la empresa.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Para poder realizar el diagnóstico de manera previa se debe haber llegado a un acuerdo entre la empresa y el auditor o grupo de auditores para que procedan con la realización del trabajo, para ello se debe suscribir el contrato de auditoría.

Para lograr el objetivo de esta etapa es importante que el auditor realice diversas actividades para conseguir datos sobre el funcionamiento de la empresa, las operaciones que se realizan, la labor desempeñada por los administradores, la estructura orgánica, la normativa interna y externa; esta información puede obtenerse mediante: entrevistas, análisis de la gestión administrativa, visitas a la empresa, examen de documentos, observación del desarrollo de las actividades.

Entre la información y datos a obtener se encuentran:

- Información sobre la creación y constitución de la empresa.
- Conocimiento sobre la misión, visión, objetivos y políticas de la empresa y datos sobre la situación actual, planes y proyectos a corto, mediano y largo plazo.
- Organigrama, manuales de funciones, métodos de operación de las diversas áreas que componen la empresa, políticas y objetivos de la empresa.
- Datos sobre la dirección de la empresa: liderazgo, comunicación, toma de decisiones, etc.
- Información sobre el control, para identificar si existe alguna idea sobre control de riesgos.
- Información financiera: balances, presupuestos; datos sobre créditos contratados y concedidos.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Leyes y normas aplicables en el negocio, como por ejemplo: leyes de comercio, laborales, tributarias, municipales, etc.
- Resultados de auditoría de años anteriores.
- Datos sobre el ambiente externo (clientes, proveedores, competidores).

Dentro del diagnóstico general de la empresa el auditor también puede realizar una evaluación rápida de los sistemas existentes en la empresa, entre los cuales están:

- 1) Sistema gerencial y de organización, comprende la manera en que se definen los planes y programas, así como la estructura orgánica.
- 2) Sistemas de administración de: personal; bienes, servicios, recursos financieros.
 - Respecto al sistema de administración de personal es importante conocer la cantidad de empleados, las políticas aplicables, nivel de salarios, horarios.
 - En cuanto al sistema de administración de bienes y servicios, se deben revisar los mecanismos de contratación de proveedores, proceso de compras, mecanismos de fijación de precios.
 - Sobre el sistema de administración de recursos financieros, es importante considerar si la empresa elabora presupuestos, el grado de ejecución presupuestaria; las funciones de tesorería.
- 3) Sistema de información, el auditor debe evaluar cuáles son las áreas que generan información clave y la manera en que es distribuida y utilizada esta información; también si la información es de calidad, si



UNIVERSIDAD DE CUENCA

la misma es proporcionada a tiempo, si está organizada y procesada correctamente.

Otro aspecto que debe realizar el auditor en esta fase, es la elaboración de indicadores de desempeño o proceder con la evaluación de indicadores existentes en la empresa; estos indicadores permiten conocer el grado de cumplimiento de alguna actividad; dentro de la auditoría operacional se pueden analizar indicadores de:

- Eficiencia, que se refieren al uso adecuado de recursos.
- Eficacia, relacionado con el cumplimiento de metas.
- Calidad, referidos al grado de satisfacción alcanzado.

Por último, en base a la información recopilada y revisada en esta fase, el auditor puede identificar los componentes con posibilidades de riesgo, y proceder a elaborar una Matriz de evaluación del riesgo global.

Como conclusión, en esta etapa el auditor va acumulando evidencia que le permitirá continuar con su trabajo y soportar las conclusiones y recomendaciones que obtenga, siendo importante que los resultados que va obteniendo los registre en papeles de trabajo que forman parte del archivo de la auditoría.

Dentro del Diagnóstico también el auditor efectúa actividades para obtener una comprensión del Sistema de Control existente, para ello se evalúa el marco integrado del Control Interno de la empresa, con la finalidad de medir la efectividad del Control Interno y lograr la identificación de debilidades importantes (áreas de riesgo) que pueden existir.

El fin principal del control interno es lograr confianza en la información financiera, conseguir eficiencia y eficacia en la realización de las actividades y cumplir leyes y reglamentos.



Una forma de evaluar el Control Interno, es mediante la observación de la ejecución de las operaciones, revisión de transacciones, conversaciones y entrevistas con el personal de la empresa.

Para comprender mejor el control interno, es necesario saber que el Sistema de Control Interno (SCI) se refiere a las políticas y procedimientos que se establecen para brindar seguridad razonable de que la empresa cumplirá sus objetivos.

Existen diferentes mecanismos para el análisis y evaluación del control interno, entre los cuales está el método desarrollado en el Informe COSO¹⁶ llamado así puesto que ha sido realizado por el Committee Of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission.

En este Informe se manifiesta que el control tiene cinco componentes interrelacionados, que son:

- 1) Ambiente de Control: es la base de los demás componentes, hace referencia a la gente que labora en una empresa y al ambiente en que realizan sus actividades. Existen varios factores dentro de este componente, y son: integridad y ética de las personas; competencia (formación profesional y experiencia); estructura organizacional.
- 2) Valoración de Riesgos: este componente se refiere a que toda empresa enfrenta diferentes riesgos tanto internos como externos, y por lo tanto debe estar preparada para afrontarlos.
- 3) Actividades de Control: son las políticas y procedimientos que permiten llevar a cabo las diversas actividades administrativas, y que ayudan a asegurar que se están

16 Mantilla B. Samuel Alberto, Traductor. (2005). Control Interno Informe COSO Estructura Conceptual Integral (cuarta ed.) (reimpresión). Bogotá: Ecoe Ediciones Ltda.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

realizando las acciones para manejar los riesgos. Estas actividades se realizan en todos los niveles y funciones de la empresa.

Entre estas actividades de control están: autorizaciones, revisiones o conteos físicos (inventarios), control de accesos a instalaciones, verificaciones y comprobaciones de datos.

- 4) Información y Comunicación: la información es un elemento importante para la toma de decisiones, por lo tanto, se deben crear o fortalecer los mecanismos que permitan que la información que se genera en cada departamento de la empresa sea de calidad y oportuna, ya que la información generada por un departamento le sirve a otro. Además de la información interna, se debe analizar, recopilar y utilizar la información externa ya que esta también incide en las operaciones de cada empresa.

Es importante también que los canales de comunicación que se utilizan sean adecuados, para que la información llegue en forma oportuna a sus destinatarios.

- 5) Monitoreo: es importante que toda actividad sea monitoreada o controlada, ya que esto permite asegurar calidad en los resultados.

El monitoreo puede ser realizado durante la ejecución de las actividades (supervisión y vigilancia) o en forma posterior al desarrollo de las mismas, en función de los resultados, lo cual puede ser realizado por personal de la propia empresa (auditores internos) o por personas contratadas.



Los resultados del monitoreo deben ser comunicados oportunamente a los directivos de la empresa, con la finalidad de que se realicen correcciones en caso de ser necesarias.

Es importante que dentro de la auditoría operacional se evalúen estos componentes para lograr identificar las áreas o actividades de la empresa que pudieran tener incidencia en que los objetivos no alcancen al 100%.

Una manera de realizar la evaluación del control interno es mediante la aplicación de cuestionarios, los cuales le permiten al auditor conocer como operan los controles en cada área y actividad.

- Como parte de la evaluación del Control Interno, se realiza un análisis de riesgos; por lo que en este punto es válido citar que en la rama de Auditoría se identifican tres tipos de riesgo, los cuales son:
 - a) Riesgo Inherente: *“es la susceptibilidad del saldo de una cuenta o clase de transacciones a una representación errónea que pudiera ser de importancia relativa,…”*¹⁷
 - b) Riesgo de Control: se refiere a la posibilidad de que el sistema de control interno de una empresa no detecte errores.
 - c) Riesgo de Detección: es la posibilidad de que los procedimientos realizados por el auditor durante el transcurso de la auditoría, no detecten errores o irregularidades.

Los dos primeros tipos de riesgo no dependen del auditor, sino de las situaciones presentes en la empresa; mientras que el riesgo de detección si

¹⁷ Blanco Luna Yanel. (2003/2006). Normas y Procedimientos de la Auditoría Integral (Reimpresión). Bogotá, Colombia: C B, Ecoe Ediciones Ltda.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

está bajo control del auditor, ya que según la cantidad y tipo de procedimientos o pruebas que realice podrá reducir este riesgo.

b) Planificación de la auditoría

La finalidad de esta etapa es determinar los procedimientos para la realización del trabajo del auditor.

Las actividades a realizarse en esta fase consisten en: analizar la información disponible, realizar una definición de las áreas clave de la empresa, evaluar la eficacia de los controles, seleccionar los procedimientos de auditoría.

En base al análisis de riesgos realizado se puede determinar el nivel de confianza que brindan los componentes del control interno existente en la empresa lo cual permite al auditor enfocar sus análisis hacia aquellos componentes que no brindan mucha confianza o que pueden presentar errores o problemas.

Para proceder con la identificación de actividades o áreas con riesgo, el auditor puede poner énfasis en situaciones como: duplicidad de esfuerzos para la realización de las tareas, organigramas inadecuados, atrasos en el trabajo, falta de normas, metas, comparación de presupuestos con los resultados reales, revisión de métodos y registros contables, áreas que utilizan o manejan dinero en efectivo, áreas o procesos en donde se haya notado la falta de control apropiado de los recursos.

Todas las actividades a realizar por parte del auditor deben estar documentadas en programas de auditoría, los cuales son documentos en los que se indican las actividades a realizar en la auditoría; estos programas deben ser flexibles y permitirle al auditor realizar las modificaciones que considere necesarias en el transcurso de su trabajo. Los programas pueden ayudar a medir en forma cualitativa y cuantitativa los avances de la auditoría. A continuación se presenta un formato de programa de auditoría:



UNIVERSIDAD DE CUENCA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 10

PROGRAMA DE AUDITORÍA					
EMPRESA "XX"					
AL DEL AÑO 2012					
COMPONENTE:					
	PROCEDIMIENTO	ELABORADO POR	FECHA DE INICIO Y CULMINACIÓN	REFERENCIA PAPEL DE TRABAJO	OBSERVACIONES
	<u>Objetivo</u>				
	Conocer la estructura organizacional de la empresa.				
	<u>Procedimientos</u>				
1.	Recopile la documentación sobre la constitución de la empresa:				
	Escritura de constitución				
	Reglamento orgánico funcional				
	Reglamentos internos				
2.	Solicite los Estados Financieros.				
3.	Resuma la estructura organizacional, identificando a los principales funcionarios y sus funciones.				
	Elaborado por:	Fecha:			
	Revisado y aprobado por:	Fecha:			

c) Ejecución del trabajo de auditoría

El propósito de esta fase es confirmar los riesgos identificados en la etapa de planificación; para lo cual el auditor debe realizar las actividades que constan en los programas de auditoría que se elaboraron en la etapa de planificación.

Entre las actividades que se realizan en esta etapa, una de las principales es el:

- Examen detallado de las áreas de riesgo, que se refiere a aplicar procedimientos como: revisión de registros y archivos, verificación y confirmación de la información contenida en ellos; obtención de información por medio de entrevistas e inspecciones.

La finalidad del examen de áreas críticas es evaluar los posibles "hallazgos" identificados en la evaluación del control interno, determinando si la situación requiere una acción correctiva y si el asunto detectado es de gran importancia.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Un Hallazgo es una situación significativa, que se sustenta en hechos y evidencias obtenidas en el transcurso de la auditoría, todo hallazgo tiene características que deben cumplirse, y son:

- Condición.- se refiere a la situación encontrada, es decir, lo que está ocurriendo.
- Criterio.- es un parámetro de comparación, es decir, qué debería estar ocurriendo. Los criterios pueden ser: disposiciones escritas (leyes, objetivos, normas, etc.), instrucciones, objetivos, políticas. En caso de no existir algún parámetro debe explicarse esto por escrito y mencionar que se considerará la experiencia del auditor.
- Causa.- es la razón por la cual se ha originado la situación encontrada; puede ser por: falta de capacitación, canales de comunicación inadecuados, falta de recursos, falta de supervisión, organización defectuosa.
- Efecto.- es el resultado adverso producto de comparar la condición con el criterio, es decir, comparar lo que está sucediendo con lo que debería suceder. Algunos ejemplos de efectos, pueden ser: pérdidas de recursos, ineffectividad en el trabajo, inseguridad en la realización de las actividades, etc. En caso de que el efecto sea insignificante, el auditor puede decidir no incluirlo en el Informe pero si comunicarlo quizá de manera verbal.

Es necesario que el auditor, en la realización del examen profundo de las áreas de riesgo, acumule suficiente evidencia, para poder determinar si los hallazgos son de importancia, si deben comunicarse en el informe o solo verbalmente, así como si requieren de correcciones.

El Auditor debe brindar una explicación clara y suficiente de las causas para que hayan ocurrido errores entre la situación actual y la situación deseada.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Entre los aspectos que se deben considerar para la obtención de evidencia durante la ejecución del examen profundo, están:

- ✓ Cumplimiento de objetivos y políticas.- es importante que el auditor conozca los objetivos, metas y políticas de la empresa, así como de cada área, ya que de esta forma se podrá saber el grado de importancia y la finalidad que cumple el área o actividad evaluada. Además, el auditor podrá determinar el grado de cumplimiento de estos objetivos y políticas y la incidencia que tienen en los resultados del negocio, también podrá detectar cualquier anomalía que se pudiera estar presentando en estas áreas.
- ✓ Eficiencia en las operaciones.- según se citó anteriormente, la eficiencia se relaciona con un rendimiento sin desperdicio de recursos; por tanto, el auditor evaluará si en las áreas o actividades analizadas se están cumpliendo los objetivos y si se utilizan los recursos humanos, materiales y financieros de una manera apropiada.
- ✓ Eficiencia y economía en el uso de recursos.- este aspecto se relaciona con el anterior, ya que se debe poner énfasis en el uso correcto de los recursos, es por ello que el auditor debe considerar lo siguiente:
 - Que los recursos estén custodiados adecuadamente con las seguridades necesarias.
 - Que sean utilizados para los fines para los cuales han sido destinados.
- ✓ Utilidad del sistema contable, tanto en el registro de datos como en la generación de informes.- es necesario que en la auditoría operacional, se efectúe también una revisión de aspectos financieros, debido a que todas las operaciones generan costos así como beneficios (ingresos) para la empresa.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

El auditor deberá revisar registros y transacciones contables, informes y reportes financieros, para poder analizar el control financiero y conocer el grado de confiabilidad que tiene la información financiera que se genera en el negocio.

- ✓ Cumplimiento de leyes y reglamentos que sean aplicables a la empresa.- es necesario que en la auditoría se evalúen estos aspectos, debido a que el incumplimiento de algunas disposiciones legales y reglamentarias puede tener incidencia en los resultados financieros y operativos de la empresa.

d) Conclusiones de la aplicación de la metodología de auditoría

Esta es la etapa final de la Auditoría Operacional, su objetivo es poner en conocimiento de los interesados los resultados obtenidos.

Para comunicar los resultados el auditor deberá elaborar un Informe de Auditoría Operacional en el que se detallen las actividades realizadas, los riesgos encontrados (hallazgos) con la explicación de las causas y los efectos en la gestión de la empresa; y, en caso de ser necesario también se deben incluir recomendaciones.

Aunque todos los hallazgos deben incluirse en el Informe de Auditoría, es importante que el auditor mantenga una comunicación constante con los responsables de la empresa y de las áreas en análisis, esta comunicación puede ser verbal o por escrito y permite que se tomen las acciones correctivas que sean necesarias.

El contenido del Informe por lo menos debe incluir: los principales problemas detectados; aspectos sobre el cumplimiento de disposiciones legales; oportunidades y amenazas, fortalezas y debilidades de la empresa; propuestas de solución a los problemas detectados.



2.6 Evidencia de Auditoría

Un aspecto significativo que se debe considerar en la realización de un proceso de auditoría es la Evidencia, que consiste en el conjunto de hechos comprobados, suficientes, competentes y pertinentes que sustentan las conclusiones del auditor.¹⁸

La evidencia permite respaldar las tareas realizadas y sirve de soporte de los hallazgos.

Una definición de Evidencia, es: *“cualquier información que utiliza el auditor para determinar si la información auditada se declara de acuerdo con el criterio establecido”*¹⁹

De manera general, la evidencia de auditoría puede clasificarse de la siguiente manera:

- Evidencia Física.- se obtiene por medio de la observación directa o inspección de las actividades que ejecutan las personas, documentos y registros. Esta evidencia debe ser documentada mediante memorandos, papeles de trabajo, cuadros, gráficos, fotografías, en los cuales se resuman los principales aspectos encontrados.
- Evidencia Testimonial.- se obtiene mediante cartas o declaraciones en respuesta a entrevistas realizadas por el auditor, esta evidencia debe ser registrada en algún documento, de preferencia firmado por el entrevistador y entrevistado.
- Evidencia Documental.- es la más común en auditoría y puede consistir en documentos internos (diarios contables, informes, etc.) y externos (facturas de proveedores, correspondencia); puede obtenerse de diversas fuentes, por ejemplo: propia empresa, bancos, instituciones públicas, aseguradoras, clientes, proveedores, etc.

¹⁸ Colombia, Manual Latinoamericano de Auditoría Profesional en el Sector Público. (tercera ed.). Bogotá

¹⁹ Arens, Alvin A.; Elder, Randal J.; Beasley, Mark S.. (2007). Auditoría. Un Enfoque Integral (Decimoprimer ed.). México: Pearson Educación.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Evidencia Analítica.- es obtenida al verificar la información disponible; se puede originar de los resultados de: computación, recálculos, comparaciones.

Cualquiera que sea el tipo de evidencia que se recopile, esta debe cumplir ciertos parámetros, así:

- Evidencia Suficiente: se refiere a que la cantidad de evidencia sea adecuada, esto se logra cuando con las pruebas aplicadas se alcanza el objetivo buscado.
- Evidencia Competente: tiene que ver con la relevancia cualitativa de las evidencias, es decir, que constituyan una prueba idónea.
- Evidencia Relevante: se refiere a que sea significativa y que tenga importancia.
- Evidencia Irrefutable: que no da lugar a dudas, genera certeza.

Para la obtención de evidencia, el auditor puede realizar diferentes cálculos, verificaciones, es decir, aplicar pruebas de auditoría.

Entre las pruebas de auditoría se encuentran: Procedimientos para obtener un conocimiento del control interno, Pruebas de controles, Pruebas sustantivas de las operaciones, Procedimientos analíticos y Pruebas de detalles de saldos.

A continuación se describen las principales pruebas a aplicarse para el caso de la realización de una Auditoría Operacional:

- Procedimientos para obtener un conocimiento del control interno.- mediante la evaluación de la experiencia previa con la entidad, consultas al personal, revisión de documentos, observación sobre la realización de actividades, pruebas al sistema de contabilidad.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Pruebas de controles.- para esto se puede hacer consultas al personal responsable de áreas clave, revisar documentos e informes; observar las actividades.
- Procedimientos analíticos.- comprenden la comparación de cantidades.

En la ejecución de las pruebas para recopilar evidencia, el auditor puede utilizar diferentes técnicas, conocidas como Técnicas de Auditoría, las mismas que pueden ser de diferentes tipos, así por ejemplo para el caso de un proceso de auditoría operacional:

a) Técnicas de Verificación Ocular:

- ✓ Comparación.- consiste en relacionar dos o más aspectos para detectar similitudes o diferencias entre ellos, por ejemplo: comparar ingresos y gastos realizados con los presupuestados.
- ✓ Observación.- permite la verificación de la forma en que se realizan las operaciones.
- ✓ Revisión selectiva.- es un examen ocular rápido, consiste en separar mentalmente asuntos o datos escritos que no son normales.

b) Técnicas de Verificación Verbal:

- ✓ Entrevista.- consiste en una conversación entre dos o más personas para tratar algún asunto. El auditor debe entrevistar a personal directivo o supervisores, aunque también es necesario obtener información de parte de los demás empleados de la empresa; es importante que se genere un ambiente cordial y de confianza al momento de la entrevista.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- ✓ Indagación.- se refiere a obtener información mediante preguntas realizadas por el auditor, especialmente sobre áreas de las cuales no hay mucha documentación.

c) Técnicas de Verificación Escrita:

- ✓ Análisis.- consiste en separar un todo en sus componentes; en el caso de la auditoría operacional se puede analizar un proceso; el análisis puede ser:

Análisis de Tipo Administrativo:

- Diagramas: representan en forma gráfica las etapas de un proceso.
- Gráficas: son documentos que ilustran la composición de una actividad.
- Organigramas: es un gráfico que ilustra la estructura de una organización, así como sus niveles de autoridad, jerarquía y responsabilidad.
- Reingeniería: consiste en rediseñar los procesos del negocio, con la finalidad de alcanzar mejoras, así como permitir mayor competitividad a la empresa y su personal.

Análisis de Tipo Operativo:

- Simulación: consiste en crear un escenario real en el que se puedan manipular los datos de: precios, ventas, costos, personal. Para aplicar esta técnica se requiere de un software especial.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- ✓ Confirmación.- consiste en cerciorarse sobre la autenticidad de la información mediante afirmaciones o negaciones escritas.
- ✓ Encuesta.- es una técnica para recopilar información por medio de preguntas escritas organizadas en un cuestionario impreso; por lo general se selecciona una muestra para recoger la información.

El cuestionario aplicado es diseñado previamente; las preguntas utilizadas pueden ser de tipo cerrado (respuesta: Si o No), preguntas de tipo abierto (respuesta libre) y preguntas de opción múltiple.

d) Técnicas de Verificación Documental:

- ✓ Comprobación.- verificar la información que respalda a una operación o transacción con la finalidad de confirmar su legalidad.

e) Técnicas de Verificación Física:

- ✓ Inspección.- es la constatación física y ocular de documentos, valores y bienes para corroborar su existencia, propiedad y autenticidad.

2.7 Informe de Auditoría

El Informe de Auditoría es el producto final de la misma; consiste en un documento elaborado y emitido por una persona autorizada “Auditor” para brindar un juicio técnico; en este documento el auditor expone de manera formal su conclusión sobre la tarea que realizó junto con las recomendaciones que correspondan.

Es importante que el auditor en el transcurso del proceso de auditoría mantenga una comunicación continua con los directivos y personal de la



UNIVERSIDAD DE CUENCA

empresa; sin embargo, es en el Informe de Auditoría en donde se exponen los resultados de todas las revisiones efectuadas y situaciones encontradas.

Los objetivos del informe de auditoría son:

- Informar con veracidad los hechos estudiados.
- Convencer al auditado sobre el contenido presentado.
- Hacer recomendaciones.
- Presentar alternativas de solución a problemas detectados.
- Promover la eficiencia, eficacia y calidad de las operaciones.
- Fomentar el uso de indicadores o parámetros de gestión.

El Informe debe ser bien redactado, claro, completo y fácil de entender; a continuación se citan algunos aspectos a considerar para la elaboración del Informe de Auditoría Operacional:

- Contenido.- los temas que se incluyen en el informe deben ser importantes para la empresa auditada. Se puede considerar que algún tema es importante, cuando tiene incidencia en los resultados y operaciones, así como cuando ocurre con frecuencia.
- Utilidad.- de manera previa a la preparación del informe se deben analizar los objetivos buscados; así como una nueva revisión sobre los destinatarios, considerando que pueden existir otras personas tanto internas como externas que también tengan interés en los resultados de la auditoría.
- Exactitud de la información.- en el informe se deben explicar de forma clara y concreta todos los procedimientos realizados y los resultados obtenidos durante la auditoría.

Todos los datos, hallazgos y conclusiones deben estar adecuadamente sustentados por evidencia y deben constar en papeles de trabajo.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Los resultados deben presentarse de tal manera que las personas a quienes está dirigido el informe, los entiendan y comprendan la necesidad de las correcciones propuestas.

- **Objetividad.-** en todo informe se deben presentar los resultados de manera objetiva y clara, es decir, que los datos sean reales, sin errores y que enfatizen los aspectos que requieren atención en la empresa. Es importante que también se consideren los aspectos que operan correctamente.
- **Claridad.-** el informe debe estar organizado de una manera que le permita al usuario un correcto entendimiento de su contenido. En relación al lenguaje utilizado, éste debe ser conciso, se debe evitar el uso de términos muy especializados, y en caso de que sea necesario utilizarlos, debe proporcionarse el significado o explicación de los mismos.

En caso de ser necesario se deben utilizar gráficos, cuadros, dibujos para proporcionar al lector una mejor comprensión.

- **Concisión.-** el informe debe tener una extensión adecuada según el trabajo realizado, se recomienda evitar muchos detalles ya que estos pueden generar confusiones. Los párrafos no deben ser muy largos.

En relación a la estructura del Informe de Auditoría Operacional, se puede considerar la siguiente:

1. **Carátula (título del informe).-** el título debe ser interesante, breve, específico, no debe incluir fechas o periodos (excepto para informes sobre estados financieros).
2. **Lista de abreviaturas.-** se incluye este listado cuando sea aplicable.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

3. **Índice o contenido.-** en el contenido se detallan los componentes del informe.
4. **Resultados del seguimiento de recomendaciones.-** comprende el punto de vista de la empresa en relación al cumplimiento de las recomendaciones que le efectuaron en auditorías pasadas (aplica solo en esos casos).
5. **Carta del Informe.-** sirve para realizar la entrega y presentación del informe a los directivos de la empresa.
6. **Información introductoria.-** en este punto se hace referencia al objetivo, metodología, alcance y naturaleza de la auditoría, periodo en revisión, normas aplicables.
7. **Información de la empresa.-** mediante esta información se brinda al usuario una idea sobre la empresa, áreas auditadas y situaciones encontradas.

Por lo general en esta información se proporcionan datos sobre:

- Antecedentes de la empresa y actividades: creación del negocio, objetivos propuestos, principales actividades y su incidencia.

- Principales funcionarios: se deben hacer constar los nombres, cargos ocupados y funciones realizadas.

8. **Resultados obtenidos con comentarios sobre los Hallazgos (incluye conclusiones y recomendaciones).-** es la parte más extensa del Informe, puesto que se debe explicar cada hallazgo con todas las situaciones encontradas, además, de las situaciones que requieren mejoras, ya sea por ineffectividad, ineficiencia o porque generan desperdicios en recursos o tiempos, presentando además las recomendaciones correspondientes.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

En el Informe de Auditoría se presentan únicamente los comentarios sobre hallazgos significativos, mientras que los de menor importancia son indicados verbalmente o a través de un memorándum.

9. Anexos (cuando sea necesario).- pueden incluirse organigramas, cuadros, gráficos, información financiera complementaria como por ejemplo: presupuestos, proyecciones, datos estadísticos y más información que se considere necesaria para sustentar los hallazgos encontrados o para brindar un mejor conocimiento de la empresa auditada.

Las recomendaciones que se realizan en el Informe de Auditoría son sugerencias para mejorar o solucionar los problemas encontrados; éstas deben ser planteadas considerando su costo / beneficio; deben ser incluidas solo en los casos que el auditor crea que es necesario que la empresa adopte medidas para lograr mejoras en su operación.

Las recomendaciones que se plantean pueden ser:

- 1) De mantenimiento: se refieren a conservar la misma estructura orgánica funcional, sistemas, métodos y procedimientos.
- 2) De eliminación: suprimir en forma total o parcial sistemas, registros, procedimientos, personal, unidades.
- 3) De adición: introducir un nuevo sistema, procedimiento, actividad.
- 4) De fusión: agrupar áreas, procesos, actividades, registros.
- 5) De modificación: cambiar procesos, reubicación de personal, equipo o instalaciones, redistribución de cargas de trabajo.
- 6) De simplificación: reducir pasos de un procedimiento, generar mejoras en el método de realizar un trabajo.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Una vez que el auditor haya presentado y expuesto el informe a los directivos de la empresa, puede realizar un seguimiento de las recomendaciones realizadas, este seguimiento debe ser oportuno, tratando de que las soluciones propuestas hayan sido entendidas por todas las personas responsables de implementarlas y que sean aplicadas.

La persona encargada del seguimiento de las recomendaciones debe elaborar un informe con los resultados del mismo y presentarlo a los directivos de la institución.

Los objetivos del seguimiento de las recomendaciones son: verificar el cumplimiento de las medidas correctivas, establecer las personas o áreas responsables, lograr el compromiso de los responsables de las correcciones.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPÍTULO III

APLICACIÓN DEL PROCESO DE AUDITORÍA OPERACIONAL A LA COMERCIALIZACIÓN DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS EN LA EMPRESA AUTOCENTRO CIA. LTDA.

Objetivo del Capítulo:

Aplicar en la empresa Autocentro Cia. Ltda., la metodología diseñada para el proceso de auditoría operacional a la comercialización de accesorios para vehículos.

Esquema del capítulo:

- 3.1 Diagnóstico general de la empresa
- 3.2 Planificación de la auditoría
- 3.3 Ejecución del trabajo de auditoría: Evaluación de la situación de comercialización de accesorios para vehículos
- 3.4 Conclusiones de la aplicación del proceso de Auditoría Operacional en la empresa Autocentro Cia. Ltda.

Resumen del contenido del capítulo III:

En este capítulo se realiza la aplicación del proceso de Auditoría Operacional a la comercialización de accesorios para vehículos en la empresa Autocentro Cia. Ltda. En primer lugar se realiza un diagnóstico de la empresa, luego se planifica la auditoría operacional según la actividad y sector en que opera este negocio, se ejecutan las labores de auditoría planificadas con énfasis en la evaluación de la situación de comercialización de accesorios para vehículos para conocer la confiabilidad de los controles clave de la empresa, y, finalmente se obtienen conclusiones generales que serán incluidas en el Informe de Auditoría.



CAPÍTULO III

APLICACIÓN DEL PROCESO DE AUDITORÍA OPERACIONAL A LA COMERCIALIZACIÓN DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS EN LA EMPRESA AUTOCENTRO CIA. LTDA.

3.1 Diagnóstico General de la Empresa

El objetivo del diagnóstico de la empresa es conocer cómo se encuentra la misma, por lo cual para obtener una visión general de Autocentro, se procede a realizar una evaluación de la situación actual y pasada del negocio.

Con la finalidad de recopilar la información necesaria en esta fase, se ha procedido con diferentes actividades como por ejemplo:

- Reuniones y entrevistas con el gerente y contadora de la empresa.
- Solicitud de datos e información sobre: objetivos, políticas, organización, misión, visión de la empresa.
- Obtención de información financiera del negocio.

A continuación se incluye el programa de auditoría de la fase de Diagnóstico General, además como en esta fase se evalúa el Control Interno, también se incluye el respectivo programa de auditoría:

- pase por favor a la siguiente página -



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 11

PROGRAMA DE AUDITORÍA						Pr 1
Empresa: Autocentro Cia. Ltda.						
Fase: Diagnóstico General						
PROCEDIMIENTOS	ELABORADO POR	OBSERVACIONES	REF. P/T	FECHAS	MARCAS	
Objetivo: Lograr familiarizarse con la empresa; para ello es necesario que se investigue sobre la misión y visión de la empresa, conocer sus objetivos, investigar sobre el comportamiento de la entidad y el entorno, realizar una estimación previa de los riesgos que pudieran presentarse.						
Procedimientos: 1) Efectuar una reunión y entrevistarse con el Gerente de la empresa y con la Contadora para explicarles sobre el proceso de auditoría.	Diana Arcentales	Se resume la información en papeles de trabajo y en el contenido de la tesis.	DGA 1 DGA 2 DGA 3 DGA 4 MR 1 DGA Normas DGA Cuestionario CI DGA CI 1 al DGA CI 5 DGA V, DGA H, DGA IF	Nov. 2010	E	
2) En la reunión con los directivos de la empresa obtener información general sobre el negocio, actividades, objetivos, políticas, organización, financiamiento, revisar indicadores de desempeño. Obtener riesgos preliminares del negocio.	Diana Arcentales					
2) Evaluar el Control Interno.	Diana Arcentales					
3) Analizar y evaluar la información obtenida. (análisis horizontal, vertical, índices)	Diana Arcentales				Dic. 2010 a Ene. 2011	
4) Identificación preliminar de áreas de riesgo.	Diana Arcentales					
5) Elaborar el listado de referencias y marcas a utilizarse en la auditoría.	Diana Arcentales					
6) Incluir la información recopilada y analizada como parte de esta tesis.	Diana Arcentales				contenido tesis (capítulo 3)	Dic. 2010 a Mar. 2011
Marcas		Descripción				
E		Entrevista				
Realizado por: CPA. Diana Arcentales.						



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 12

PROGRAMA DE AUDITORÍA				Pr 1.1
Empresa: Autocentro Cia. Ltda.				
Fase: Diagnóstico General				
Subfase: Evaluación del Control Interno				
PROCEDIMIENTOS	ELABORADO POR	OBSERVACIONES	REF. P/T	FECHAS
Objetivo: Realizar las actividades que permitan conocer y evaluar los componentes de control interno existentes en Autocentro (en base al método COSO), para de esta forma brindar una guía para que la empresa continúe alcanzando sus metas, asegure la información financiera, y para prevenir posibles pérdidas de recursos.				
Procedimientos: 1) Elaborar un cuestionario de evaluación del control interno y aplicarlo en la empresa.	Diana Arcentales	La información recopilada y analizada se encuentra en diferentes papeles de trabajo y en el contenido de esta tesis.	DGA Cuestionario CI DGA CI 1 al 5	Junio 2011a Mayo 2012
2) Según la información obtenida en el cuestionario, actualizar y evaluar la experiencia previa con la entidad; analizar las actividades realizadas en la empresa.	Diana Arcentales			
3) En base al cuestionario aplicado, identificar áreas clave en la empresa analizar las actividades realizadas en estas áreas.	Diana Arcentales			
4) En cada uno de los pasos propuestos obtener conclusiones.	Diana Arcentales			
5) Incluir los pasos anteriores en esta tesis.	Diana Arcentales			
Realizado por: CPA. Diana Arcentales.			contenido tesis (capítulo 3)	

3.1.1 Extensión de la Auditoría

Como parte de la etapa de Diagnóstico de la empresa, se ha elaborado el Reporte del Diagnóstico (anexo 6), a continuación se presentan datos referidos a la aplicación del proceso de auditoría, tomados de este reporte los cuales permiten conocer la extensión de este trabajo:

- ✓ Tipo de auditoría: Auditoría Operacional.
- ✓ Objetivo General: Evaluar la efectividad con que se realizan las actividades en la empresa Autocentro Cia. Ltda., e identificar y contrarrestar deficiencias que se presenten, así como apoyar las buenas prácticas que se efectúen.
- ✓ Alcance: Para la aplicación del proceso de auditoría operacional propuesta se analizará la información y los cambios ocurridos en la empresa entre los años 2008 y 2010, puesto que fueron años en que se produjeron algunos cambios en este negocio; se



UNIVERSIDAD DE CUENCA

revisarán las políticas o directrices aplicables en cada área operativa de la empresa.

- ✓ Responsable y recursos a utilizar: la persona encargada de la auditoría es la CPA. Diana Arcentales Arévalo, quien a la vez es la autora de esta Tesis de grado.

Los recursos a utilizar por parte de la auditora son:

- Equipo de computación e internet.
- Material bibliográfico impreso y digital.
- Tiempo de la auditora.

La empresa Autocentro además, se encarga de proporcionar la información necesaria para la ejecución de esta auditoría, entre la que se encuentran: datos financieros, información sobre la organización de la compañía, actividades que se realizan, recursos disponibles, etc.

- ✓ Costo aproximado de la auditoría: Al tratarse de una auditoría realizada con la finalidad de efectuar la aplicación práctica de la presente Tesis de graduación, no se efectuará ningún cobro a la empresa, sin embargo, según investigaciones realizadas; una auditoría de este tipo podría costar aproximadamente entre \$1.000,00 a \$1.500,00.
- ✓ Cronograma: en el Anexo 7 se encuentra el cronograma de actividades para el trabajo de auditoría como parte de esta Tesis, y a continuación se realiza la planificación de la auditoría.



3.1.2 Conocimiento del ente dentro de su entorno

Los datos obtenidos en las actividades realizadas en la fase de diagnóstico se encuentran registrados en cuatro papeles de trabajo que constan en el anexo 8 de esta Tesis, los cuales son:

- DGA 1 “INFORMACIÓN OBTENIDA EN LA ENTREVISTA CON EL GERENTE Y CONTADORA DE LA EMPRESA”.
- DGA 2 “CONOCIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE LA EMPRESA”.
- DGA 3 “EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA SOBRE CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA”.
- DGA 4 “EVALUACIÓN DE LOS SISTEMAS INFORMÁTICOS”.

A continuación se cita información que fue recopilada en los papeles de trabajo detallados que se han elaborado durante el diagnóstico general de la empresa:

Datos generales sobre el negocio: nombre de la empresa, actividad, propietarios, creación, objetivos, políticas:

Autocentro Cia. Ltda. es una empresa que se dedica a la importación y distribución en el territorio ecuatoriano de accesorios para vehículos, es decir, realiza una actividad comercial.

El propietario de esta empresa es el señor Fernando González; Autocentro está ubicada en la ciudad de Cuenca – Ecuador, en la calle Sanan Cajas 2-87 y Antisana, sector Totoracocha; inició su actividad hace aproximadamente trece años; comenzó como un negocio pequeño con el nombre de “Lujos y Accesorios El Semáforo”, los productos se compraban en el mercado interno y se vendían también internamente.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Unos años después la empresa cambió su denominación a “Autocentro”, manteniendo su actividad y propietario; sin embargo en lo referente al abastecimiento de productos se comenzaron a efectuar importaciones de bienes, mientras que las ventas continuaron realizándose en el mercado interno a consumidores finales, además, se amplió el mercado, realizando ventas al por mayor; después de un tiempo el propietario decidió vender solamente al por mayor, desde entonces han transcurrido aproximadamente diez años.

En enero del año 2010, la empresa se transformó en Compañía Limitada, teniendo como socios a los señores: Fernando González (98%), quien a su vez ocupa el cargo de Gerente y al señor Pablo González (2%); mientras que, el cargo de Presidente lo ejerce la Sra. Lucía Ulloa; la duración de la compañía se fijó para 50 años.²⁰

La misión de Autocentro, según manifestó el Gerente de la empresa es poder proveer a todo el mercado automotriz de sus necesidades en la línea de accesorios para vehículos.

La visión que tiene este negocio, es llegar a ser una de las empresas más importantes del país en la comercialización de accesorios para vehículos.

En Autocentro se elaboran planes a corto plazo, debido a que dependen del desarrollo automotriz internacional en cuanto se refiere a diseños y modelos de los productos. Se plantean también metas relacionadas con las ventas y cobertura de mercado. El principal indicador para plantearse las metas es la reacción del mercado, es decir, la aceptación que tienen los productos, por lo cual es muy importante conocer las preferencias de los clientes.

Debido a la transformación que tuvo la empresa al convertirse en persona jurídica, se han ido definiendo paulatinamente los siguientes aspectos: objetivos, programas, políticas.

²⁰ Página web de la Superintendencia de Compañías del Ecuador <http://www.supercias.gob.ec/>



Planes y proyectos:

Se considera importante y urgente la implementación de un buzón de sugerencias de los clientes.

Otro de los planes de la empresa se refiere a las seguridades físicas y para el personal, a partir del año 2011 se inició con la dotación de ropa especial a los trabajadores (guantes y zapatos para las personas que manejan la mercadería).

Uno de los proyectos que inició en noviembre del año 2011, fue la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF”.

Estructura orgánica de la empresa:

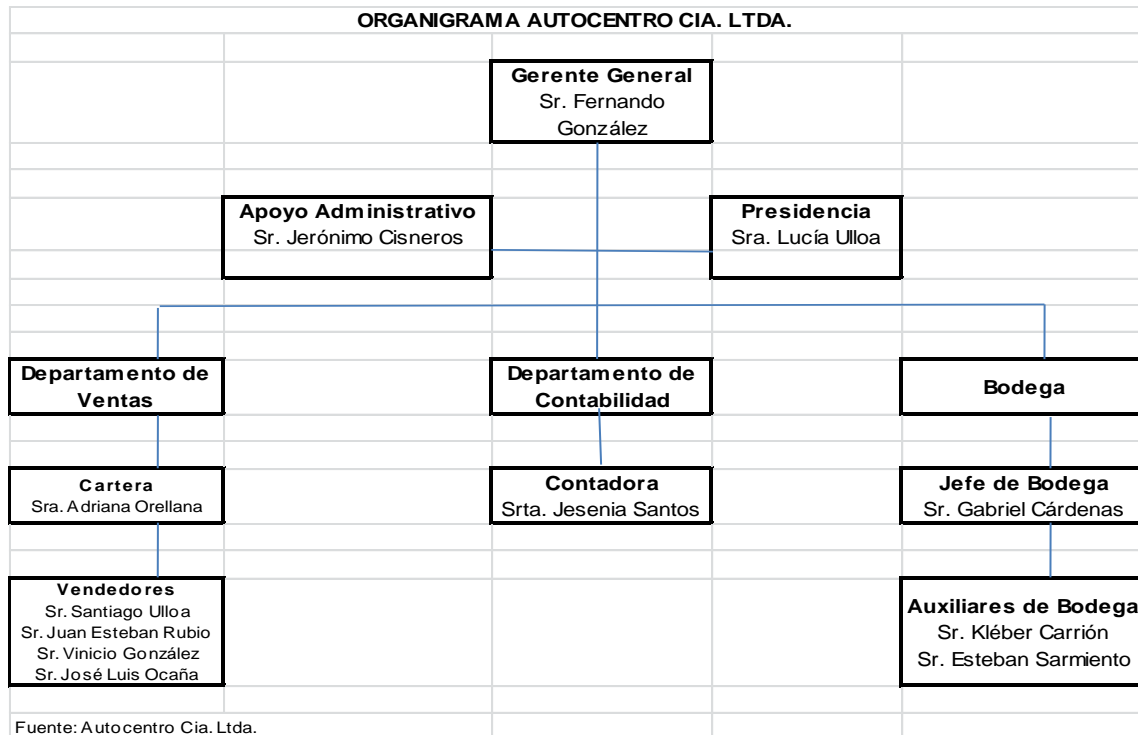
Autocentro es una empresa pequeña, sin embargo, tiene definidas áreas fundamentales de operación según el tipo de actividad que realiza, estas áreas son principalmente: Departamento Administrativo (Gerencia y Contabilidad), Bodega y Ventas. Además, la empresa cuenta con personal para cada una de estas áreas del negocio.

Las personas que laboran en Autocentro desarrollan diferentes actividades con la finalidad de mantener este negocio en marcha; en el siguiente organigrama se puede observar la estructura orgánica de la empresa:



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Gráfico No. 9



Los socios de la empresa se encargan del control de la compañía, en especial el socio mayoritario, quien ejerce el cargo de Gerente, recibiendo apoyo administrativo de un asesor; respecto al proceso de toma de decisiones se cuenta también con la participación de la Presidenta de la empresa, de manera conjunta aprueban los estados financieros y son partícipes en la toma de decisiones.

El departamento de Ventas está conformado por un equipo de cuatro vendedores y un equipo en facturación, quienes a su vez mantienen coordinación con el departamento de contabilidad y con el departamento de recaudación y cartera; en estos departamentos se realizan tareas como: búsqueda y selección de mercados y clientes, contacto con los clientes, distribución y entrega de los productos, ventas (facturación), cobros.

En el Departamento de Contabilidad, se registra y procesa la información financiera de la empresa, se preparan reportes y estados financieros; este departamento se encarga de la elaboración de comprobantes de ingreso y



UNIVERSIDAD DE CUENCA

egreso, retenciones, emisión de cheques, conciliaciones bancarias y tributarias, importaciones, análisis de costos, y preparación de la contabilidad.

Bodega se encarga del almacenamiento, clasificación y despacho de los productos para la venta, control de kárdex para cotejar con la información de contabilidad.

Para mantener un buen desarrollo de las actividades existe coordinación y comunicación entre los departamentos que forman parte de la empresa.

3.1.3 Comprensión del Sistema de Control

Una vez que se ha obtenido un conocimiento general de Autocentro, en base a la revisión de la información disponible de la empresa y del sector comercializador de accesorios para vehículos, se procede con los análisis respectivos para lograr una comprensión del Sistema de Control existente, para lo cual se procede con una revisión y evaluación del Control Interno de la empresa.

Para la comprensión del Sistema de Control se pueden utilizar diferentes estrategias; siendo una de ellas la que se basa en el método COSO²¹.

Según se explicó en el capítulo II de esta tesis, el método COSO considera que el control interno tiene cinco elementos interrelacionados los cuales deben ser evaluados por el auditor, siendo estos: Ambiente de Control, Valoración de Riesgos, Actividades de Control, Información y Comunicación, Monitoreo.

Para proceder con esta evaluación se han realizado algunas actividades como: elaboración de un cuestionario de control interno “DGA Cuestionario CI” (anexo

21 Mantilla B. Samuel Alberto, Traductor. (2005). Control Interno Informe COSO Estructura Conceptual Integral (cuarta ed.) (reimpresión). Bogotá: Ecoe Ediciones Ltda.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

9 a esta tesis), aplicación del cuestionario en la empresa Autocentro, identificación de áreas de riesgo en base a los resultados del cuestionario.

En el cuestionario aplicado se plantearon las preguntas por cada componente, la información obtenida de la aplicación del cuestionario es la siguiente:

1) Ambiente de Control.-

Se había citado que el ambiente de control se refiere a la gente que labora en una empresa y al ambiente en el cual se desenvuelve al realizar sus actividades; este componente es fundamental para los demás componentes, ya que el factor humano es lo primordial en cualquier entidad.

Entre los factores o subcomponentes que inciden en el ambiente de control, se encuentran los que se detallan a continuación y que fueron considerados en el cuestionario aplicado en la empresa:

- **Integridad y valores éticos:** se refiere a la conducta y compromiso de las personas que forman parte de la empresa (directivos y empleados de Autocentro), mediante el fortalecimiento de este factor la empresa puede contar con mayor prestigio y credibilidad; además, cuando el personal está comprometido y mantiene una conducta ética se pueden lograr los objetivos de la mejor manera.

Existen situaciones que podrían incidir en falta de ética o de compromiso con la empresa, como por ejemplo: falta de controles, sanciones inexistentes o insignificantes frente a conductas impropias.

Para analizar la incidencia de este subcomponente en Autocentro, se consultó respecto a la existencia de un código de conducta; en relación a este tema la respuesta fue negativa. También se preguntó sobre la percepción que tienen respecto a las relaciones que existen entre



UNIVERSIDAD DE CUENCA

empleados, así como con proveedores, clientes y acreedores, en este sentido la respuesta fue que se percibe una buena relación.

De acuerdo a las respuestas obtenidas, se considera como un punto de posible riesgo la inexistencia en la empresa de normas de conducta que regulen ciertos comportamientos que podrían perjudicar las actividades del negocio.

- Compromiso por la competencia: se refiere a los conocimientos y habilidades de empleados y directivos, así como al grado de capacitación y entrenamiento que poseen; puesto que al contar con personal capacitado y con destrezas, se pueden realizar las actividades encomendadas con mayor precisión y certeza.

Por los motivos citados, es necesario que en la empresa se definan requisitos elementales que deben cumplir las personas que ocupan cada cargo; también es importante que se cuenten con guías de ejecución de tareas, sobre todo de aquellas más complejas.

En relación a este tema se consultó: si en la empresa se han realizado análisis de puestos (requisitos de conocimientos y habilidades), la respuesta fue que se encuentran en proceso de revisión; por consiguiente se reduce la posibilidad de riesgo.

- Filosofía y estilo de operación de la administración: se refiere a la forma en que actúan los administradores de una empresa, especialmente en relación a las finanzas; es decir, si asumen riesgos o prefieren ser conservadores en cuanto a decisiones de inversiones, adopción de políticas comerciales y contables.

Autocentro es una mediana empresa, y está dirigida principalmente por dos personas: gerente y presidenta, siendo ellos quienes llevan a cabo la administración del negocio, por tanto al contar con un reducido



UNIVERSIDAD DE CUENCA

número de personas en la dirección de la empresa, las divergencias al momento de tomar decisiones se reducen, sobre todo cuando se trata de decisiones de tipo financiero; por tanto se minimiza el riesgo que pudiera presentarse en este subcomponente.

- Estructura organizacional: este subcomponente del ambiente de control depende del tamaño que tiene la empresa y tiene que ver con la forma en que se han organizado los diferentes departamentos del negocio, además, de la manera en que se han asignado las actividades y responsabilidades.

En el caso analizado, según el organigrama de la empresa, existen tres departamentos básicos (ventas, contabilidad y bodega) los cuales en coordinación con los directivos (gerencia y presidencia) permiten que la información siga los canales adecuados de manera que las actividades sean desarrolladas según su flujo normal y puedan ser controladas correctamente; de esta forma al contar con una estructura orgánica bien definida se reducen los riesgos que pudieran existir sobre este subcomponente.

- Autoridad y responsabilidad: se refiere a la asignación de niveles de autoridad a todos los empleados de la empresa, es decir, que conozcan que existen ciertas decisiones que pueden ser tomadas directamente por ellos según el tipo de actividad que realicen y que tengan conciencia de sus responsabilidades.

Lo que se ha citado en el párrafo anterior se puede lograr cuando se cuenta con una estructura orgánica sólida, con perfiles de puestos o funciones bien definidos, con la cantidad necesaria de personas. Además, es fundamental que existan buenos canales de comunicación en la empresa para lograr que los resultados de las decisiones sean conocidos por todos.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuando se delega autoridad, se canaliza mejor la realización de las tareas, se logra mayor compromiso de los empleados, se reducen los niveles de presión en los directivos; todo lo cual contribuye al logro de los objetivos del negocio.

Respecto a la empresa en estudio, cada uno de los tres departamentos que existen en Autocentro está a cargo de personas que cuentan con cierto grado de autoridad y responsabilidad siempre bajo el liderazgo de los directivos; de esta forma se desconcentran las actividades y cada miembro de la empresa sabe que cumple un papel fundamental para lograr el desarrollo de Autocentro; por estos motivos se estima que el riesgo en este subcomponente es mínimo.

- Políticas y prácticas sobre recursos humanos: este subcomponente guarda relación con las actividades realizadas para contratar, mantener, evaluar, promover e incentivar al personal.

En Autocentro no existe un departamento de recursos humanos, debido al tamaño de este negocio, sin embargo, las actividades relacionadas con el personal son realizadas por los administradores de la empresa, entre estas actividades están: establecimiento de requisitos para cada puesto, entrevistas previas a la contratación, evaluaciones, entrenamiento y capacitación, compensaciones por buen desempeño, aplicación de sanciones cuando amerita.

Se estima que no existe un riesgo en este subcomponente, no obstante, en caso de que la empresa aumente su tamaño y llegue a contratar más personal, sería importante que se cree un departamento de recursos humanos con una persona que se encargue exclusivamente de estos temas.

Toda la información relacionada con el Ambiente de Control se obtuvo mediante la aplicación de la parte del cuestionario de evaluación del control



UNIVERSIDAD DE CUENCA

interno que corresponde al Ambiente de Control y se encuentra en el papel de trabajo “DGA CI 1” (anexo 10 de esta Tesis), presentándose a continuación los resultados obtenidos.

En las respuestas obtenidas en el cuestionario sobre el ambiente de control, se observa que en Autocentro hace falta un código de conducta elaborado de manera formal, como punto adicional, es necesario que se definan políticas en diversas áreas de la empresa y que se concluya con el análisis de puestos; sin embargo, de acuerdo a las respuestas proporcionadas por personal y directivos de la empresa, los comportamientos y cumplimiento de las actividades por parte de los empleados son buenos.

2) Valoración de Riesgos.-

Este componente del control interno pone énfasis en que cada empresa debe tratar de tener identificados sus riesgos, es decir, las áreas o actividades que le generan inconvenientes en la consecución de sus objetivos. Al identificar y valorar los riesgos la empresa podrá tomar las acciones que sean necesarias para implementar correcciones.

Para poder identificar los riesgos, la empresa debe tener claramente definidos sus objetivos.

Entre los objetivos que pueden existir en las empresas, están los siguientes:

- De operaciones: se refieren al correcto desempeño en las actividades, es decir, están relacionados con el fin para el cual ha sido creada la empresa.
- De información financiera: se refieren a la elaboración de informes financieros confiables.
- De cumplimiento de regulaciones: tienen que ver con el cumplimiento de leyes y normas.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

En el caso de Autocentro, se aplicó un cuestionario referido a los objetivos de la empresa y la relación que tienen estos con los riesgos, las respuestas se encuentran en el papel de trabajo “DGA CI 2” en el anexo 11 de esta Tesis, y se incluye a continuación un detalle de las respuestas obtenidas.

Al observar las respuestas de los miembros de Autocentro, se encuentra que la empresa no tiene preparados mecanismos para identificar riesgos, especialmente los que provienen de factores externos.

Según se había citado, en Autocentro se realizan actividades de importación y venta de accesorios para vehículos, por lo que podrían presentarse riesgos en los siguientes aspectos:

- Cambios en la normativa sobre comercio exterior.
- Retrasos en los trámites aduaneros.
- Incumplimiento de los proveedores en la entrega de los productos, lo cual repercute en que la empresa tampoco pueda cumplir con sus clientes.
- Disminución de la calidad de los productos, por parte de los proveedores.
- Problemas con el sistema informático de la empresa.

La mayoría de los aspectos señalados, guardan relación con factores externos, que es justamente uno de los puntos para los cuales la empresa no tiene establecidos mecanismos de identificación de riesgos, siendo necesario que se adopten medidas al respecto.

Como parte de la información obtenida que sirve para la comprensión de este componente del Sistema de Control, se puede indicar que en Autocentro se efectuó en el año 2010 una auditoría técnica con enfoque al manejo contable



UNIVERSIDAD DE CUENCA

de la empresa, el objetivo principal fue: “comprobar que la documentación se maneje correctamente”.

Otro aspecto que se debe citar es que los administradores y personal de la empresa identificaron ciertos problemas una vez que el negocio se inició como compañía limitada, los cuales tuvieron relación con el tema tributario y laboral, pero fueron superados inmediatamente.

3) Actividades de Control.-

Se refieren a políticas o procedimientos realizados por las personas para asegurar un correcto desarrollo de las actividades, o para minimizar riesgos. Los controles realizados pueden ser preventivos o correctivos y pueden ser realizados por los directivos de la empresa o por los propios empleados.

En caso de que en la empresa ya se hayan identificado riesgos, es importante que las actividades de control se orienten a minimizar o eliminar los riesgos existentes; a pesar de ello los directivos y personal de la empresa deben estar preparados ante el surgimiento de nuevos riesgos debido a los cambios que pueden generarse en la economía mundial y del país, en la tecnología, inclusive en las preferencias de los clientes.

Para poder analizar las actividades de control desarrolladas en Autocentro, es importante conocer los principales métodos de operación que tiene la empresa, siendo importante citar que a pesar de que en enero del año 2010 Autocentro se transformó en Compañía Limitada, las operaciones bajo esta personería jurídica se concretaron desde el mes de mayo del mismo año; aunque hubo este cambio, las actividades desarrolladas son las mismas; además, la empresa mantiene la información financiera generada a lo largo del tiempo para fines de control del negocio.

Los métodos de operación de Autocentro contemplan la realización de diversas actividades entre las que se encuentran las siguientes: compras, manejo de inventarios, publicidad, contabilidad, financiamiento, manejo de personal,



UNIVERSIDAD DE CUENCA

control de activos fijos, control de la información; a continuación se detalla cada una de ellas:

➤ Actividades de Compras (Importaciones) y Ventas:

La totalidad de los productos que se adquieren para la venta son importados, todas las transacciones de compras y ventas se efectúan en dólares de los Estados Unidos de América; los costos de seguro y flete de las importaciones son cubiertos por Autocentro.

Las importaciones se concretan en aproximadamente tres meses o tres meses y medio, desde que se realiza el pedido hasta que los productos están listos para la venta; esto ocurre porque los proveedores producen solo bajo pedido. El promedio de importaciones al mes es de \$100.000,00.

En las adquisiciones, los proveedores no conceden descuentos, debido a que tienen precios fijos, además, fijan volúmenes mínimos respecto a las compras que deben ser realizadas por Autocentro.

Los productos que mayor movimiento registran son accesorios plásticos, la periodicidad de compra de estos productos es de dos meses.

Respecto a las ventas, en Autocentro se elaboran presupuestos de ventas. Los principales productos que se comercializan son: accesorios como protectores de balde, estribos, parrillas, roll bars, halógenos, moquetas, forros de volante, forros de asiento, etc.

Autocentro cuenta con exclusividad en la venta de algunas marcas a nivel del país; las ventas se realizan únicamente al por mayor en todo el territorio



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ecuatoriano. El promedio mensual de ventas es de \$130.000,00; se conceden descuentos a los clientes según el volumen de las ventas.

➤ Manejo de Inventarios:

Los productos adquiridos para la venta, son registrados contablemente en una cuenta de inventario de mercadería para poder realizar el control de cantidades y precios; el método de valoración de inventarios que se utiliza es el promedio ponderado, el cual, determina un promedio, sumando los valores existentes en el inventario con los valores de las nuevas compras, para luego dividirlo entre el número de unidades existentes en el inventario incluyendo tanto los inicialmente existentes, como los de la nueva compra.

Es quizá el método más objetivo, ya que por el hecho de promediar todos los valores, estos resultan ser muy centrados, y no tienen mayor efecto financiero sobre la empresa.²²

En relación a las previsiones que se realizan para posibles disminuciones de stock de mercadería, el Gerente realiza los pedidos en base a la experiencia que tiene con el negocio y en función de los requerimientos de los vendedores.

El control de inventarios se hace mediante conteos físicos de manera semestral (dos veces al año), pero también se realizan muestreos de revisión continuos con la persona encargada de bodega; en caso de que se encuentren productos deteriorados, estos son dados de baja en el inventario y se realiza una declaración notariada de la baja y las causas de la misma.

Es importante indicar que el método de manejo de inventarios utilizado en la empresa, se ajusta a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF's), las cuales debieron ser implementadas por las empresas Ecuatorianas según el cronograma que consta en la Resolución No. 08.G.DSC.010 de la

²² <http://www.mitecnologico.com/Main/MetodoPromedioPonderado>



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Superintendencia de Compañías del Ecuador, y, para el caso de Autocentro al ser una empresa nueva, se deben aplicar las NIIF PYMES (pequeñas y medianas empresas) desde el año 2012.²³

➤ Actividades de Publicidad y Mercadeo:

Las estrategias de mercadeo son desarrolladas por terceros, sin embargo, no se utilizan medios de publicidad como: radio, periódico o televisión, puesto que la publicidad se orienta directamente a los clientes existentes.

➤ Actividades de Contabilidad:

El sistema contable que se utiliza en Autocentro es adquirido a un tercero; hasta el año 2009 este sistema operaba en una base de datos en Oracle²⁴; pero luego se empezó a utilizar una base de datos en Visual Fox²⁵, con un sistema de contabilidad denominado “ACPC SOFTWARE” con el cual se generan los estados financieros y más información financiera y contable necesaria para el manejo del negocio.

A criterio de la Contadora de la empresa, el sistema actual le brinda más beneficios, ya que permite generar de mejor manera los reportes necesarios para presentar la información financiera.

Cada transacción se registra de manera individual en el sistema; además, existen niveles de autorización y accesos para los registros y pagos. Los módulos de contabilidad, facturación y cartera se encuentran en línea.

²³ <http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/NIIF/Resolucion.pdf>

²⁴ Herramienta cliente/servidor para la gestión de Bases de Datos. Es un producto vendido a nivel mundial, aunque la gran potencia que tiene y su elevado precio hace que sólo se vea en empresas muy grandes y multinacionales, por norma general.

²⁵ Visual FoxPro es un lenguaje de programación orientado a objetos y procedimental desarrollado por Microsoft.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

De acuerdo a una investigación realizada sobre el sistema Oracle, se conoce que tiene como ventajas: mayor rendimiento y almacenamiento; es la base de datos con mayor orientación hacia Internet²⁶, mientras que la desventaja es que es muy pesado²⁷ así como su alto precio.

En relación al sistema Visual Fox, usado actualmente en la empresa, las ventajas son: menor costo, puede ser adquirido con más facilidad, tiene mayor soporte y se puede acceder con mayor facilidad a capacitaciones; debido a que opera en un entorno de Windows es más familiar para el usuario. Las desventajas son la sensibilidad a fluctuaciones eléctricas, así como que tiene menor capacidad de procesamiento²⁸.

Respecto a la base de datos, es decir, el sitio en donde se almacena toda la información, esta se llama Estrategias, y la administración de la misma es realizada de manera externa. El Sistema Operativo del Servidor se llama Centos²⁹.

➤ Actividades de Financiamiento:

El propietario realizó una inversión con fondos propios cuando inició el negocio; desde el momento en que la empresa se convirtió en Compañía Limitada, se realizaron aportes de capital tanto en bienes como dinero.

La empresa se financia principalmente con los recursos obtenidos de las ventas de sus productos, además se solicitan créditos a instituciones financieras del país.

Otra situación que le permite a la empresa mantener un flujo de efectivo son los plazos para los pagos concedidos por los proveedores.

➤ Actividades relacionadas con el manejo de personal de la empresa:

²⁶<http://www.todoexpertos.com>

²⁷ <http://es.answers.yahoo.com/question/index>

²⁸ <http://www.todoexpertos.com>

²⁹ www.alegsa.com.ar/Dic/centos.php; <http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20090823105940AAuoUBO>



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Todo el personal que labora en Autocentro se encuentra en nómina, los pagos de remuneraciones se realizan de forma mensual; el manejo de roles de pago se realiza en el mismo sistema contable.

➤ Actividades de control de Activos Fijos:

Todos los activos utilizados en el desarrollo de las actividades son de propiedad de la empresa; no se han producido bajas de activos fijos. El método de depreciación que se utiliza es el de “línea recta”, mediante este método se aplican porcentajes fijos de depreciación según el tipo de bien, para lo cual se considera un tiempo de vida útil para cada tipo de activo fijo. Este método es aceptado por la normativa tributaria del país.

Una vez que se han detallado los métodos de operación desarrollados en Autocentro, se ha elaborado un papel de trabajo “DGA CI 3” (anexo 12) en el cual se incluyen como subcomponentes de las actividades de control algunos temas que se presentan en Autocentro y, se ha consultado si en la empresa se realiza alguna **actividad de control** en relación a estos temas. Las preguntas del cuestionario se han enfocado de tal manera que se pueda conocer si en la empresa se realiza o no la actividad señalada.

Como resultado de la aplicación del cuestionario se pueden citar los siguientes subcomponentes que podrían presentar riesgos en la empresa Autocentro Cia. Ltda.:

- ❖ Procesamiento de información: el riesgo puede estar presente debido a que no se realizan conciliaciones sobre la información ingresada en la base de datos con la que consta en los documentos de sustento.
- ❖ Mercadeo y Ventas: puede presentarse el riesgo de que disminuyan las ventas debido a la falta de publicidad por medios como: radio, televisión o prensa escrita.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- ❖ Cuentas por pagar: el riesgo que puede presentarse es que no se cuente con los recursos necesarios para realizar los pagos a los proveedores, lo cual podría generarse por la reducción de las ventas o porque los clientes no cumplan a tiempo con sus pagos.

4) Información y Comunicación.-

Estos componentes del control interno son fundamentales en toda empresa puesto que permiten conocer y difundir la manera en que deben realizarse las actividades, sirven además para elaborar y generar reportes financieros así como análisis económicos, y principalmente sirven para tomar de decisiones.

La información puede ser generada internamente así como puede provenir o dirigirse hacia el exterior; sin embargo, es necesario que la fuente de la información sea confiable y que la información sea de buena calidad.

Otro aspecto fundamental dentro de este tema, es la forma en que se transmite la información, es decir, los canales de comunicación que se utilizan, siendo importante el uso de canales formales de comunicación para que se pueda mantener un registro y respaldo de la información brindada, especialmente en los casos en que la información sirve para tomar decisiones.

Entre los canales de comunicación que se utilizan en las empresas se encuentran: memorandos, correos electrónicos, informes, etc.

La comunicación no solo debe realizarse al interior de la empresa, sino también con los clientes y proveedores.

En Autocentro como parte de la evaluación del control interno se aplicó también un cuestionario referido a este componente el cual consta en el papel de trabajo “DGA CI 4” que está en el anexo 13 de esta tesis, y se presentan a continuación los resultados.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Considerando las respuestas al cuestionario, se puede citar que en general la información y comunicación en Autocentro se encuentra en un buen nivel, sobre todo en el aspecto interno, contribuyendo de manera positiva en el logro de los objetivos o metas de la empresa; solamente es necesario señalar que hace falta mayor comunicación con los clientes, especialmente para conocer el grado de satisfacción sobre los productos. Además, es importante citar que en cuanto a las seguridades de la información contable y financiera, todo se respalda en el sistema que maneja la empresa.

5) Monitoreo.-

Este componente del control interno se refiere a las actividades que se realizan para comprobar la efectividad o el correcto funcionamiento del control interno, por tanto permite verificar como están funcionando los demás componentes. El monitoreo puede ser realizado en el momento en que se desarrollan las actividades o de manera posterior a su realización.

El monitoreo realizado mientras se desarrollan las actividades puede aplicarse a:

- Control de recursos financieros: conciliaciones bancarias, arqueos de caja.
- Control de inventarios y activos fijos: tomas físicas de estos bienes.
- Control de actividades diversas: verificación mediante check list.

El monitoreo realizado manera posterior a la ejecución de actividades permite verificar la efectividad del control interno en base a los resultados obtenidos en un determinado periodo.

En el papel de trabajo “DGA CI 5” que se encuentra en el anexo 14 de esta Tesis se encuentra el cuestionario con las respuestas proporcionadas por el personal de Autocentro en relación al componente del monitoreo.



De la revisión del cuestionario, se encuentra como factor de posible riesgo a la falta de realización de evaluaciones o encuestas a empleados, clientes y proveedores.

3.1.4 Obtención de Información

Como parte del presente trabajo se ha procedido con la obtención de más información relacionada con las actividades que realiza Autocentro, así:

a) Información financiera:

Como parte del diagnóstico general, se solicitaron a los directivos de la empresa los balances generales y estados de resultados con la finalidad de efectuar revisiones sobre las variaciones producidas en los diferentes componentes de estos documentos; se recibió la información de los ejercicios económicos 2008, 2009 y 2010.

Los Balances Generales y Estados de Resultados constan en el anexo 15 y anexo 16 de esta Tesis.

b) Información sobre el ambiente interno y externo de la empresa:

Dentro de este tema, se citan a continuación algunos de los factores tanto internos como externos que tienen incidencia en las actividades de la empresa:

- ✓ Factores Internos: personal y directivos de la empresa, infraestructura y equipos utilizados.
- ✓ Factores Externos: proveedores, clientes, organismos de control, situación económica del país y del mundo.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

En relación a los factores citados, la empresa debe estar preparada para afrontar diversos cambios que se pueden generarse en cualquiera de ellos, por este motivo se requieren mecanismos de control y medidas de prevención frente a cualquier situación que se presente.

De manera adicional, se cita que la empresa Autocentro está afiliada a la Cámara de Comercio Ecuatoriano Americana³⁰ desde el año 2009, de esta manera se cuenta con el apoyo, asesoría y los beneficios que esta asociación brinda a sus miembros, en especial con asesoría en temas relacionados con comercio exterior.

Inciden también como un factor externo los proveedores de la empresa; en este caso, Autocentro tiene varios proveedores del exterior, entre ellos los más importantes son empresas ubicadas en: China, Tailandia, Taiwán, Estados Unidos; al encontrarse los proveedores en otros países podrían surgir algunas situaciones que afecten los resultados y manejo de las operaciones de Autocentro, especialmente en caso de que no existan acuerdos claros y concretos.

Entre las empresas proveedoras de Autocentro Cia. Ltda., se encuentran:

En China:

- Zhongshan Guangyin Trade Co., Ltd.; comercializa accesorios para vehículos.
- Zhejiang QSJY Auto Accessories Co., Ltd.; es una empresa líder en accesorios para autos en China.³¹
- Zhejiang Buyang Auto Wheel Co., Ltd.; es una empresa fundada en el año 2003; actualmente se especializa en la fabricación de aros de aluminio para autos³².

³⁰ Página web de la Cámara de Comercio Ecuatoriano Americana <http://amchamc.com/>

³¹ Página web de la empresa Zhejiang QSJY Auto Accessories Co., Ltd <http://wzsqsjyq.en.china.cn/>

³² Página web de la empresa Zhejiang Buyang Auto Wheel Co., Ltd. <http://www.bywheel.com/index.htm>



UNIVERSIDAD DE CUENCA

En Tailandia:

- Aeroklas Co., Ltd. (Tailandia); es una empresa productora líder en accesorios para autos y camionetas, además la empresa es reconocida por realizar procesos productivos amigables con el ambiente³³.

En Taiwan:

- Goldsun Asia Limited (Taiwán), empresa comercializadora de accesorios para autos.

En Estados Unidos:

- Owen's Classic International (Estados Unidos); es una empresa que comercializa accesorios para camionetas 4x4, así como vehículos todo terreno³⁴.

También se encuentran como parte del ambiente externo, los competidores de la empresa; en relación a este tema, se consultó al personal de Autocentro, si es que tienen identificados a los competidores y fueron citados los siguientes negocios de la ciudad de Guayaquil: Autoradiador, Gran Prix y Maxi Auto.

Además, fueron citados entre los competidores algunos negocios que se encuentran en Quito y que a su vez son clientes de Autocentro, entre estos negocios están: Auto Decorativo, Distri Lujos.

Otro factor externo de la empresa, son los clientes, siendo los principales clientes en la ciudad de Cuenca: Auto Lujos que es de propiedad del Sr. Genaro Galarza, Oscar Accesorios que pertenece al Sr. Oscar Saldaña, Solo Lujos cuyo propietario es el Sr. Rolando Zúñiga.

³³ Página web de la empresa Aeroklas <http://www.aeroklas.com/green-en.php>

³⁴ Página web de la empresa Owens Classic International <http://owensclassicinternational.com/>



c) Información sobre las normas que se aplican al negocio:

Según la actividad que realiza Autocentro, son aplicables en esta empresa las siguientes normas existentes en el Ecuador:

- Leyes Societarias - Ley de Compañías.³⁵.- regulan todo lo concerniente al ámbito societario (constitución y permanencia de las empresas), al tratarse de una compañía limitada son aplicables todas las regulaciones que se refieren a este tipo de sociedad.
- Código Tributario, Ley de Régimen Tributario Interno y Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.- regulan todo lo que se refiere a los tributos internos; estas normas tienen mucha incidencia en todas las empresas y negocios en nuestro país debido a que en la actualidad la recaudación obtenida de los tributos es uno de los principales componentes del presupuesto general del Estado, para financiar obras y proyectos sociales.
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.³⁶.- comprende aspectos tributarios, así como temas relacionados con comercio exterior.
- Ley de Seguridad Social.- es aplicable en lo concerniente a las remuneraciones y beneficios de los empleados.
- Código de Trabajo.- se refiere a los deberes y obligaciones de los empleadores en relación con sus empleados.

En relación a las normas citadas y más regulaciones es importante que en la empresa se efectúen continuamente actualizaciones sobre la normativa vigente; los cuerpos legales y actualizaciones pueden obtenerse en las páginas web de los respectivos entes de regulación y control.

³⁵ <http://www.supercias.gob.ec/>

³⁶ <http://comexi.gob.ec/>



Dentro del diagnóstico de la empresa se ha procedido con la revisión y análisis de algunas normas existentes en nuestra legislación y que se aplican en la empresa auditada; las revisiones realizadas se resumen en el papel de trabajo “DGA Normas”, el mismo que consta como anexo 17 en esta tesis.

3.1.5 Análisis preliminar de factores del ente

Análisis Vertical, Horizontal e Índices Financieros

Se han realizado análisis de la información financiera de la empresa de tres años (2008, 2009 y 2010).

Entre los análisis financieros realizados se efectuaron: Análisis Vertical del Balance General y del Estado de Resultados; Análisis Horizontal del Balance General y Estado de Resultados entre dos años (2008 y 2009), (2009 y 2010); Análisis de índices financieros (2008 y 2009), (2009 y 2010).

El objetivo del análisis vertical es conocer en términos porcentuales cuáles son los componentes más significativos de los estados financieros; para ello se toma como referencia en el caso del Balance General el total de activos y el total del pasivo más patrimonio; mientras que en el caso del Estado de Resultados se considera como referencia el total de ingresos y el total de costos y gastos; los porcentajes se obtienen dividiendo el valor que corresponde a cada rubro de los estados financieros para el total tomado como referente.

Al realizar el análisis horizontal, se busca conocer los cambios que se presentan entre un año y otro en los diversos conceptos de los estados financieros, con la finalidad de identificar las causas de estos cambios y tomar las acciones correctivas en caso de que sean necesarias.

El cálculo de índices financieros permite medir diversos aspectos de la empresa en base a la revisión de los datos que se encuentran en los estados



UNIVERSIDAD DE CUENCA

financieros, así por ejemplo: se pueden calcular índices sobre actividad, liquidez, endeudamiento, rentabilidad, conocer la presión fiscal (referida al pago de impuestos).

Los análisis realizados constan en papeles de trabajo con nomenclatura: DGA V, DGA H, DGA IF, los mismos que se presentan como anexos en esta Tesis, así: Análisis Verticales (anexo 18), Análisis Horizontales (anexo 19), Índices Financieros (anexo 20).

- A continuación se presentan los resultados del análisis vertical, señalando lo siguiente respecto al Balance General y al Estado de Resultados:

En los años revisados el rubro efectivo se ha mantenido en buenos niveles (sobre el 25%), al mantener fondos en efectivo (caja) se pueden solventar gastos emergentes así como gastos varios.

Los montos de cuentas por cobrar han fluctuado entre un 20% a un 55%, siendo importante que se revisen continuamente las condiciones de otorgamiento de los créditos y los cobros de ellos.

Las cuentas por pagar han sido menores a las cuentas por cobrar, siendo algo bueno para la empresa ya que no mantiene mucho endeudamiento.

En los tres años revisados la fuente de ingresos para Autocentro, son las ventas de sus productos, siendo necesario destacar que el porcentaje de devoluciones es muy bajo (2%) lo cual demuestra que los productos de la empresa son de buena calidad y han sido aceptados en el mercado nacional; se ha observado también que la empresa ha concedido descuentos a sus clientes lo cual puede ser considerado como una estrategia para mantener o ganar mercado.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

En relación a los costos y gastos, son las importaciones (compras) el principal rubro, aunque en el año 2010 se observa una baja, lo cual se ha originado principalmente por el cambio realizado a persona jurídica; otros conceptos importantes de gastos son los relacionados con sueldos, los cuales permiten que la empresa mantenga sus operaciones puesto que se requiere contar con personal para el desarrollo de las diversas actividades; también se ha observado que el rubro de gasto por comisiones ha tenido un incremento, este gasto va ligado a las ventas, puesto que las comisiones son pagadas en función de las mismas.

- El análisis horizontal tanto del Balance General como del Estado de Resultados se encuentra en el anexo 19 de esta Tesis; por lo que a continuación se incluye un resumen de los resultados obtenidos:

Entre el año 2008 y 2009 los conceptos que reflejaron mayores variaciones fueron a nivel de Balance General: Caja (efectivo) se incrementó, es decir, guarda relación con el análisis vertical, también se incrementó Vehículos (adquisiciones); mientras que se redujeron las cuentas de préstamos de terceros y cuentas por pagar a proveedores, es decir, hubo menos endeudamiento.

A nivel de Estado de Resultados: se incrementaron los gastos por movilización, reflejando que en especial el personal de ventas tuvo que movilizarse para cumplir sus funciones; gastos de representación incurridos por el gerente de la empresa para poder realizar sus negociaciones en especial con proveedores; mantenimiento principalmente de edificios, necesario para efectuar adecuaciones y mejoras en el local que permitan un mejor desempeño de las tareas; y, tuvo una ligera disminución en el Estado de Resultados el concepto de compras e importaciones.

En relación al Balance General, en el análisis horizontal de los años 2009 y 2010 se observa que se incrementaron conceptos como: cuentas por pagar (no significativo en relación al total del pasivo), también se incrementó el rubro de



UNIVERSIDAD DE CUENCA

equipos; mientras que disminuyeron conceptos del pasivo relacionados con: pagos a trabajadores y bancos lo cual indica que la empresa realizó los pagos en el año 2009 con fondos de la cuenta bancos.

En cuanto se refiere al análisis horizontal del Estado de Resultados de los años 2009 y 2010, se incrementaron los gastos por importaciones; mientras que reflejaron disminución las ventas y algunos gastos normales del giro del negocio.

Se puede indicar a manera de resumen respecto a la información analizada que la situación de la empresa ha demostrado estabilidad en los tres años ya que los cambios en los diversos conceptos de los estados financieros no han sido muy significativos.

- Los resultados de los análisis de indicadores financieros se encuentran en el anexo 20 de esta tesis, y a continuación se exponen los principales aspectos encontrados.

En los índices financieros de los años 2008 – 2009, se observa que en general los indicadores son similares entre los dos años; para el año 2009 los principales índices demostraron lo siguiente: en el caso de los índices de liquidez, hubo mayor cantidad de recursos corrientes en relación a los pasivos corrientes; los ratios de endeudamiento reflejaron que la empresa no tenía mucho endeudamiento, apenas un 5,89% en relación al activo total; los índices de rentabilidad demostraron por ejemplo que el margen de utilidad bruta fue alto (34% en relación al costo de los productos vendidos); el indicador de presión fiscal fue de 0,85%, este índice se obtiene dividiendo el impuesto causado para el total de ingresos.

Respecto a los ratios financieros de los años 2009 – 2010, se puede observar que en el año 2010 algunos índices disminuyeron; así por ejemplo: el ratio de liquidez corriente disminuyó pero mantuvo valores positivos, es decir, que la empresa podía cubrir sus pasivos corrientes con activos corrientes con cierta



UNIVERSIDAD DE CUENCA

holgura; los indicadores de endeudamiento todavía reflejaron que la empresa no tiene mucho endeudamiento (16,51% respecto al total del activo); el margen de utilidad bruta igual fue alto (40,60%); mientras que no se calculó el índice de presión fiscal debido a que la empresa registró una pérdida en el año 2010, por lo que no se causó impuesto a la renta.

Revisión de indicadores de desempeño de la empresa:

Como parte del análisis preliminar de factores de Autocentro, se considera necesario evaluar los siguientes indicadores considerando las principales actividades que se realizan en la empresa.

Los indicadores han sido formulados por la auditora y se han revisado según la información proporcionada por la empresa:

Cuadro No. 13

REVISIÓN DE INDICADORES							
Empresa: Autocentro Cia. Ltda.							
Fase: Diagnóstico General							
	Tipo de Indicador	Indicador	Aplicación		Resultado	Comentario	Ref
1	Eficiencia	Porcentaje que representan los gastos generales en relación al total de ingresos	Valor en dólares de gastos de administración y ventas / Valor en dólares de ventas	205.982,04 + 47.040,15 / 947.632,88	26,70%	Información financiera año 2009	Anexos (Balance General y Estado de Resultados)
2	Eficacia	Cantidad de pedidos de ventas cumplidos a tiempo	Número de pedidos facturados en un mes / número de pedidos recibidos en un mes	(75 / 80)	93,75%	Información de la empresa	
3	Eficiencia	Porcentaje de cumplimiento de ventas	Valor en dólares de ventas reales / Valor en dólares de ventas presupuestadas	(947.632,88 / 1.000.000,00)	94,76%	Información financiera año 2009	Anexos (Balance General y Estado de Resultados)
4	Eficacia	Cantidad de activos fijos en operación	Número de activos fijos con daños en el año / Número de activos fijos existentes	(2 / 34)	5,88%	Daños leves y por corto tiempo (equipo de cómputo, vehículo)	
5	Calidad	Satisfacción de los clientes (cumplimiento de pedidos)	Número de quejas recibidas en un mes / Número de facturas emitidas en un mes	(2 / 75)	2,67%	Por lo general son por cortas demoras en las entregas por error involuntario	
6	Calidad	Satisfacción de los empleados sobre capacitaciones	Número de empleados capacitados en el año / Número de empleados existentes en la empresa	(7 / 9)	77,78%		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

A continuación se presentan comentarios de auditoría respecto a los resultados de la revisión de los indicadores:

- Los gastos generales representaron un 26,70% de las ventas, según se conoció de la empresa, sería manejable hasta un máximo de 35%.
- La cantidad de pedidos cumplidos en un mes es del 93,75% de los pedidos recibidos, esto demuestra que se cumplen la mayoría de ellos.
- Respecto al monto de ventas presupuestado, este se cumplió en un 94,76% demostrando un alto cumplimiento.
- En relación a los activos fijos se observa que la mayoría están en buen funcionamiento ya que los activos que tuvieron daño en un año fueron un 5,88% de la cantidad de activos fijos de la empresa, además, según datos de la empresa los daños fueron solo por un corto tiempo.
- Respecto al grado de satisfacción de los clientes sobre el cumplimiento de sus pedidos, este es bueno ya que el porcentaje de quejas es de un 2,67%, además esto no se produce todos los meses según han indicado de la empresa.
- En cuanto a la satisfacción de los empleados sobre su capacitación, se ha obtenido un 77,78% de empleados capacitados en el año en relación a los empleados existentes.

3.1.6 Definición del enfoque de auditoría

El objetivo de esta actividad es determinar la naturaleza, alcance y oportunidad de las pruebas de auditoría, para lo cual en base a la información recopilada y analizada durante el diagnóstico general de Autocentro se ha procedido a elaborar la matriz de evaluación del riesgo global (MR 1), esta matriz se encuentra en el anexo 21 de esta tesis y los resultados de la misma se exponen a continuación, considerando como aspectos con posibles riesgos para la empresa los siguientes:



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Políticas.- el riesgo puede presentarse debido a que no existen políticas totalmente definidas, y la ausencia de ellas puede generar problemas en la ejecución de alguna de las actividades.
- Control y Dirección.- el riesgo se deriva de la falta de políticas.
- Funciones de Compras.- el riesgo que se podría presentar es que no existan los productos que se requieren, o que cambien las condiciones pactadas con los proveedores.
- Funciones de Ventas.- el riesgo que podría generarse es que los clientes no paguen las deudas que tienen con la empresa, o que no se puedan atender todos los pedidos de los clientes.

Se pondrá mayor énfasis en el análisis de estos componentes al realizar la ejecución de la auditoría, con la finalidad de identificar posibles puntos críticos que se presenten o se puedan presentar en los componentes señalados.

Además, dentro de la comprensión del Sistema de Control de la empresa al analizar cada uno de sus componentes se identificaron ciertas áreas o actividades de riesgo, por lo que a continuación se observan los componentes o áreas de riesgo que se han identificado y que se analizan con mayor detalle durante la fase de ejecución.

Cuadro No. 14



UNIVERSIDAD DE CUENCA

COMPARACIÓN DE LAS ÁREAS DE RIESGO IDENTIFICADAS EN LA MATRIZ PRELIMINAR DE RIESGO CON LAS IDENTIFICADAS EN LA EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO	
MATRIZ PRELIMINAR DE RIESGO	EVALUACIÓN CONTROL INTERNO
COMPONENTE	ÁREA CRÍTICA O DE RIESGO
Riesgo por la falta de políticas.	Falta de normas de conducta. Falta de mecanismos para identificar riesgos externos.
Riesgo en control.	Falta de normas de conducta. Falta de mecanismos para identificar riesgos externos (cambios en normativa, incumplimiento de proveedores, cambios en la calidad de los productos, cambios en la tecnología).
Riesgo en compras.	Falta de mecanismos para identificar riesgos externos (retrasos o incumplimientos de proveedores, falta de recursos para pagos a proveedores generados a su vez por no pago de clientes).
Riesgo en ventas	Falta de publicidad y promoción por: radio, televisión, periódico, internet. No se realizan evaluaciones de reacción para conocer gustos y preferencias de los clientes y su grado de satisfacción con los productos ofertados.

En base a los riesgos analizados se puede mencionar que en los componentes detallados en el cuadro precedente, el nivel de confianza será menor que en los demás componentes de la empresa.

Dentro de la definición del enfoque de auditoría se considera necesario presentar las referencias de los papeles de trabajo y el plan de marcas de auditoría a utilizarse:



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 15

AUDITORÍA OPERACIONAL	
REFERENCIAS PARA LOS PAPELES DE TRABAJO	
Empresa: Autocentro Cia. Ltda.	
Nombres	Índice
Programa	Pr
Matriz de Evaluación de Riesgos	MR
Diagnóstico General	DGA
Planificación	PLA
Ejecución	EJA
Comunicación de Resultados	CRA

Cuadro No. 16

AUDITORÍA OPERACIONAL	
PLAN DE MARCAS DE AUDITORÍA	
Empresa: Autocentro Cia. Ltda.	
Nombres	Índice
Verificación	√
Observación	φ
Análisis	Δ
Entrevista	E
Papel de Trabajo de la empresa	Ω
Nota Explicativa	*
Sumatoria	Σ

3.2 Planificación de la Auditoría

El objetivo de esta fase es desarrollar un Plan de Auditoría mediante la elaboración de Programas de Trabajo en los cuales se detallan las actividades a realizar; así como mediante la evaluación del control interno, la cual es realizada con la aplicación de pruebas de cumplimiento.

Se considera válido citar que la planificación es un proceso permanente durante toda la labor que ejecuta el auditor.

A continuación se incluye el programa de auditoría correspondiente a esta fase:



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 17

PROGRAMA DE AUDITORÍA				Pr 2
Empresa: Autocentro Cia. Ltda.				
Fase: Planificación				
PROCEDIMIENTOS	ELABORADO POR	OBSERVACIONES	REF. P/T	FECHAS
Objetivos: -Desarrollar una estrategia para obtener evidencia suficiente y competente para el desarrollo de todo el proceso de auditoría. -Organizar la realización del trabajo de auditoría.				
Procedimientos: 1) Analizar información necesaria dentro de la planificación.	Diana Arcentales	Se incluye la información y actividades desarrolladas, en papeles de trabajo y en el contenido de la tesis.		Nov. 2010 a Feb. 2012
2) Identificar áreas o actividades de riesgo. Evaluar eficacia de los controles.	Diana Arcentales			
3) Estructurar programas de auditoría, para cada fase del proceso.	Diana Arcentales		Pr 1 / Pr 2 / Pr 3/ Pr 4	
4) Realizar las actividades incluidas en los programas de auditoría, durante la ejecución de la misma.	Diana Arcentales		contenido tesis (capítulo 3)	
5) Incluir los programas de auditoría y actividades realizadas, en esta Tesis.	Diana Arcentales		contenido tesis (capítulo 3)	Feb. 2012 a Abr 2012
Realizado por: CPA. Diana Arcentales.				

3.2.1 Definición de áreas clave de estudio

Para la definición de las áreas clave de estudio se han tomado como base los riesgos encontrados en el análisis efectuado para lograr la comprensión del Sistema de Control, es así que se ha identificado como área clave de estudio, el área comercial principalmente en su parte operativa, esta área está conformada por los procesos de compras y ventas de accesorios para vehículos; estos procesos comprenden actividades que le permiten a la empresa mantenerse como negocio en marcha así como obtener ingresos.

Como parte de la comprensión del Sistema de Control y específicamente del área comercial (compras y ventas) se citan a continuación los componentes evaluados:

- Dentro de la revisión del ambiente de control, se identificó que hace falta un manual o normas de conducta por escrito.

Este hallazgo se ha identificado, debido a que se consultó respecto a la existencia de un manual o código de conducta en la empresa,



UNIVERSIDAD DE CUENCA

obteniendo una respuesta negativa; se considera que un código de conducta es necesario para guiar las acciones realizadas por el personal y directivos de la empresa, de esta manera se pueden llegar a conocer comportamientos que no están acorde a las normas establecidas, pudiendo tomar las acciones necesarias para corregirlos; de este modo se precautelan los recursos de la empresa y se logra un mejor desarrollo de las operaciones.

Es importante que estas normas se elaboren por escrito, se difundan entre todos los miembros de la empresa y se las recuerde continuamente para evitar el incumplimiento de las mismas. En el siguiente cuadro se encuentra el papel de trabajo con el hallazgo detectado.

- pase por favor a la siguiente página -

Cuadro No. 18

EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.		PLA 1.1
ACTIVIDAD: EXAMEN DE ÁREAS CRÍTICAS O DE RIESGO		
COMPONENTEN EN EL QUE SE HA IDENTIFICADO EL HALLAZGO:		
AMBIENTE DE CONTROL		
Condición:	Falta de normas de conducta por escrito.	
Criterio:	Código de conducta para la empresa.	
Causa:	No se han definido normas por escrito, por parte de los directivos de la empresa.	
Efecto:	Conductas inesperadas; realización de actividades en las que no están claramente definidos los procesos de ejecución de las mismas.	
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.		
Elaborado por: CPA. Diana Arcentales		
Fechas: Iniciado: Enero 2012 Actualizado: Abril 2012		

- En la revisión de la Valoración de riesgos, el hallazgo que se ha encontrado en este componente se refiere a que no existen mecanismos para identificar riesgos externos, por lo que las actividades de la empresa podrían presentar retrasos o problemas en su ejecución; según



UNIVERSIDAD DE CUENCA

se había citado los factores que incidirían en Autocentro son: cambios en la legislación, trámites aduaneros, incumplimientos de los proveedores, cambios en la economía del país, entre otros.

En el cuadro que se presenta a continuación se detalla el hallazgo.

Cuadro No. 19

<u>EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.</u>		PLA 1.2
ACTIVIDAD: EXAMEN DE ÁREAS CRÍTICAS O DE RIESGO		
COMPONENTEN EN EL QUE SE HA IDENTIFICADO EL HALLAZGO:		
VALORACIÓN DE RIESGOS		
Condición:	Falta de mecanismos para identificar riesgos externos.	
Criterio:	Manual o lineamientos a seguir para conocimiento de factores externos e identificación de riesgos.	
Causa:	No se han efectuado reuniones entre los directivos y con el personal para definir estos lineamientos.	
Efecto:	Problemas en la empresa por cambios en los factores externos, por ejemplo por: cambios en la legislación aplicable, retrasos en los trámites de aduanas, incumplimiento de proveedores, cambios o baja en la calidad de los productos, fallas en los sistemas informáticos.	
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.		
Elaborado por: CPA. Diana Arcentales		
Fechas: Iniciado: Enero 2012 Actualizado: Abril 2012		

- Al revisar las actividades de control se han identificado hallazgos como: falta de verificaciones entre la información que consta en los sistemas y los soportes físicos o documentales de la misma; así como falta de publicidad por radio, prensa, televisión, internet.

En el cuestionario aplicado se consultó si en la empresa se realizan verificaciones de la información que está registrada en las bases de datos y la documentación física fuente de esta información, obteniendo una respuesta negativa, por este motivo se cita este hallazgo, ya que es necesario que una vez que la información es procesada en el sistema informático se realice con cierta periodicidad una verificación de la misma, esta actividad puede ser realizada por el propio personal de la empresa.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Además, es importante que la documentación de respaldo de toda la información que reposa en los sistemas informáticos, sea archivada por un tiempo considerable, inclusive en la normativa tributaria se indica que la documentación de sustento de la contabilidad debe conservarse por un plazo mínimo de siete años³⁷.

En el siguiente papel de trabajo se presenta el hallazgo referido a la falta de verificaciones de la información:

Cuadro No. 20

EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.		PLA 1.3
ACTIVIDAD: EXAMEN DE ÁREAS CRÍTICAS O DE RIESGO		
COMPONENTEN EN EL QUE SE HA IDENTIFICADO EL HALLAZGO:		
ACTIVIDADES DE CONTROL		
Condición:	Hacen falta más verificaciones sobre la información registrada en el sistema informático y los documentos de soporte de la misma.	
Criterio:	Normas de respaldo de información; normas contables; normativa tributaria.	
Causa:	Desconocimiento, falta de directrices sobre la realización de algunas tareas.	
Efecto:	Posibilidad de errores en la información, pérdida de datos.	
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.		
Elaborado por: CPA. Diana Arcenales		
Fechas: Iniciado: Enero 2012		
Actualizado: Abril 2012		

En cuanto se refiere al hallazgo sobre la falta de promoción por medios como prensa e internet, se consulto si es que en la empresa se realizan campañas publicitarias, o si es que se utilizan medios como radio, televisión o prensa escrita, ante lo cual han informado que no lo hacen puesto que solamente se publicitan los productos a nivel de los clientes existentes.

En algunos casos el uso de estrategias publicitarias puede generar un aumento de la cantidad de clientes o usuarios de los productos, produciendo un incremento de las ventas, por tanto se relaciona el hallazgo identificado con una posible reducción en las ventas.

³⁷ Artículo 37 Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno



UNIVERSIDAD DE CUENCA

En el siguiente cuadro se detalla el hallazgo referido a la falta de promoción por prensa o internet.

Cuadro No. 21

<u>EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.</u>		PLA 1.4
ACTIVIDAD: EXAMEN DE ÁREAS CRÍTICAS O DE RIESGO		
COMPONENTEN EN EL QUE SE HA IDENTIFICADO EL HALLAZGO:		
ACTIVIDADES DE CONTROL		
Condición:	Falta de publicidad y promoción mediante el uso de medios como: radio, televisión, periódico, internet.	
Criterio:	Campañas publicitarias.	
Causa:	No se han definido estrategias de promoción y publicidad.	
Efecto:	Posible disminución de las ventas y falta de recursos financieros.	
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.		
Elaborado por: CPA. Diana Arcentales		
Fechas: Iniciado: Enero 2012		
Actualizado: Abril 2012		

- Al evaluar las actividades de Monitoreo realizadas en la empresa, el hallazgo identificado en este componente se refiere a la falta de evaluaciones de reacción a empleados, clientes y proveedores.

Se considera que es necesario contar con un conocimiento sobre las necesidades e ideas que tiene el personal, clientes y proveedores respecto a la empresa para ello se pueden realizar: entrevistas, evaluaciones, cuestionarios.

La información proporcionada tanto por empleados como por personas externas a la empresa es necesaria para la toma de decisiones, ya que permite conocer cómo se proyecta la empresa hacia la colectividad.

La realización de una entrevista es más formal que la aplicación de una evaluación de reacción o cuestionario; sin embargo, de cualquier manera en que se obtenga la información, es importante que se guarde la debida confidencialidad en el manejo de los datos y principalmente que se



UNIVERSIDAD DE CUENCA

tomen en cuenta las sugerencias recibidas; es decir, que se implementen las acciones necesarias para realizar mejoras.

En el siguiente cuadro se presenta el hallazgo referido a la falta de evaluaciones a empleados, clientes y proveedores.

Cuadro No. 22

EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.	
PLA 1.5	
ACTIVIDAD: EXAMEN DE ÁREAS CRÍTICAS O DE RIESGO	
COMPONENTEN EN EL QUE SE HA IDENTIFICADO EL HALLAZGO:	
MONITOREO	
Condición:	No se realizan evaluaciones de reacción a empleados, clientes y proveedores.
Criterio:	Formatos de encuestas de satisfacción o reacción.
Causa:	Por parte de los directivos, no se ha definido la realización de estas evaluaciones y por tanto no se han elaborado formatos para la aplicación de las mismas.
Efecto:	Desconocimiento de las necesidades y reacciones de los empleados, clientes y proveedores.
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.	
Elaborado por: CPA. Diana Arcentales	
Fechas: Iniciado: Enero 2012 Actualizado: Abril 2012	

Al haber efectuado el examen de áreas críticas se han confirmado algunos de los riesgos o factores de riesgo que se identificaron en la etapa de diagnóstico del negocio.

3.2.2 Evaluación de la confiabilidad de los controles

Es importante citar que como parte de las revisiones efectuadas se identificaron componentes clave dentro de las actividades desarrolladas por la empresa Autocentro; estos componentes corresponden al sistema comercial, y son: Venta y Compra de accesorios para vehículos.

Para complementar los análisis, se realiza a continuación la evaluación de la operación del control de estos componentes. En esta evaluación se considera



UNIVERSIDAD DE CUENCA

la siguiente Escala para definir el Nivel de Confianza, para la revisión del Sistema Comercial de la Empresa Autocentro:

% del Nivel de Confianza	Situación
50 a 60	No Aceptable
61 a 80	Moderado
81 a 90	Aceptable
91 a 100	Satisfactoria

En los siguientes cuadros se encuentran los datos del año 2008 tanto de Ventas como de Compras, con las respectivas conclusiones:

Cuadro No. 23

AUTOCENTRO CIA. LTDA.			
Año 2008			
Evaluación de la operación del control del Sistema Comercial			
Alcance:	1de enero al 31de diciembre del año 2008		
Componente:	Comercial		
Proceso:	Ventas		
Área:	Operaciones		
Factores críticos de éxito	Afirmación afectada	Previsto	Alcanzado
Atención de los pedidos	Oportunidad	960	920
Oportunidad en la atención de los pedidos (entregas a tiempo)	Veracidad	960	900
Acciones para compensar a los clientes en caso de demoras o incumplimiento	Integridad	60	15
		1980	1835
Nivel de confianza		92,68%	
Riesgo		Bajo	
Confianza		Satisfactoria	
Conclusión: Al revisar los resultados obtenidos de la evaluación del control del Sistema Comercial en cuanto respecta a Ventas del año 2008 de Autocentro, se observa que existe un riesgo bajo y por tanto el nivel de confianza es Satisfactorio con un 92,68%ya que de los factores de éxito en este componente se han cumplido la mayoría según lo esperado . Así en el caso de atención o entrega de pedidos de 960 estimados se realizaron 920, se tenía previsto entregarlos todos a tiempo, sin embargo, considerando que se efectuaron 920 se entregaron a tiempo 900, la demora ocurrió principalmente por mal estado en las vías lo cual incidió en que el transporte no llegue a tiempo. En los casos de demora la empresa tomó acciones para compensar a los clientes en 15 casos. De acuerdo a lo expuesto se observa que la empresa trató de cumplir con todos sus clientes y hacerlo a tiempo, además, tomó medidas para mantener la confianza de los clientes en los casos que por fuerza mayor no logró cumplir a tiempo con la entrega de los productos vendidos.			
Elaborado por: Diana Arcentales A.			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 24

AUTOCENTRO CIA. LTDA.			
Año 2008			
Evaluación de la operación del control del Sistema Comercial			
Alcance:	1de enero al 31de diciembre del año 2008		
Componente:	Comercial		
Proceso:	Compras		
Área:	Operaciones		
Factores críticos de éxito	Afirmación afectada	Previsto	Alcanzado
Recepción de pedidos de mercadería a tiempo	Oportunidad	50	48
Control de calidad de los productos (todos los pedidos cumplen con las especificaciones)	Integridad	50	47
Se han ejercido las garantías (en caso de que algún pedido tenga fallas)	Integridad	3	1
		103	96
Nivel de confianza		93,20%	
Riesgo		Bajo	
Confianza		Satisfactoria	
<p>Conclusión: En la revisión de los resultados de la evaluación del control del Sistema Comercial en lo referente a Compras del año 2008 de la empresa Autocentro, se observa que existe un riesgo bajo así como un nivel de confianza Satisfactorio con un 93,20% debido a que se han cumplido en su mayoría los factores de éxito en este componente.</p> <p>Como se puede observar en el caso de recepción de mercadería se tenía previsto 50 pedidos pero se realizaron en el año 48, de estos los 47 cumplieron con las especificaciones y calidad de los productos, además en el caso de que hubieron fallas con los productos fueron ejercidas las garantías.</p> <p>Por consiguiente la empresa trató de mantener el stock necesario, así como la calidad de sus productos para así poder cumplir también con las ventas.</p>			
Elaborado por: Diana Arcentales A.			

A continuación se encuentran los datos correspondientes a la información del año 2009 con sus conclusiones:



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 25

AUTOCENTRO CIA. LTDA.			
Año 2009			
Evaluación de la operación del control del Sistema Comercial			
Alcance:	1de enero al 31de diciembre del año 2009		
Componente:	Comercial		
Proceso:	Ventas		
Área:	Operaciones		
Factores críticos de éxito	Afirmación afectada	Previsto	Alcanzado
Atención de los pedidos	Oportunidad	900	870
Oportunidad en la atención de los pedidos (entregas a tiempo)	Veracidad	900	840
Acciones para compensar a los clientes en caso de demoras o incumplimiento	Integridad	48	27
		1848	1737
Nivel de confianza		93,99%	
Riesgo		Bajo	
Confianza		Satisfactoria	
<p>Conclusión: De la revisión efectuada a los resultados de la evaluación del control del Sistema Comercial del componente Ventas del año 2009 de Autocentro, se obtuvo un riesgo bajo así como un nivel de confianza Satisfactorio con un 93,99%un poco mayor al año 2008; esto debido a que se han logrado cumplir mayoritariamente los factores de éxito en este componente. Se puede observar que en el caso de atención o entrega de pedidos de 900 casos previstos se realizaron 870, además, se tenía previsto entregarlos todos a tiempo, sin embargo, de los 870 se entregaron a tiempo 840, según explicación de parte de la empresa las demoras se produjeron por el daño en uno de los vehículos de la empresa; a pesar de ello Autocentro realizó acciones para compensar a los clientes en los 27 casos de demora.</p> <p>Según lo expuesto se observa que la empresa mantuvo su premisa de cumplir con todos sus clientes a tiempo y tomó medidas para mantener la confianza de los clientes.</p>			
Elaborado por: Diana Arcentales A.			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 26

AUTOCENTRO CIA. LTDA.			
Año 2009			
Evaluación de la operación del control del Sistema Comercial			
Alcance:	1de enero al 31de diciembre del año 2009		
Componente:	Comercial		
Proceso:	Compras		
Área:	Operaciones		
Factores críticos de éxito	Afirmación afectada	Previsto	Alcanzado
Recepción de pedidos de mercadería a tiempo	Oportunidad	48	45
Control de calidad de los productos (todos los pedidos cumplen con las especificaciones)	Integridad	48	44
Se han ejercido las garantías (en caso de que algún pedido tenga fallas)	Integridad	3	1
		99	90
Nivel de confianza		90,91%	
Riesgo		Bajo	
Confianza		Aceptable	
Conclusión: Al revisar los resultados de la evaluación del control del Sistema Comercial en el componente Compras del año 2009 de Autocentro, se observa que existe un riesgo bajo y un nivel de confianza Aceptable casi Satisfactorio con un 90,91%, ya que se han cumplido mayormente los factores de éxito en este componente. Se puede observar en el caso de recepción de mercadería, que se tenían previstos 48 pedidos pero se realizaron en el año 45, de los cuales 44 cumplieron con las especificaciones y calidad de los productos, y en el caso de fallas con los productos fueron ejercidas las garantías respectivas. De este modo se observa que la empresa tuvo el stock disponible y mantuvo la calidad de sus productos para así poder cumplir con las ventas a sus clientes.			
Elaborado por: Diana Arcentales A.			

En los cuadros que se presentan a continuación se encuentran los datos correspondientes al año 2010 tanto de Ventas como de Compras con las conclusiones respectivas.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 27

AUTOCENTRO CIA. LTDA.			
Año 2010			
Evaluación de la operación del control del Sistema Comercial			
Alcance:	1de enero al 31de diciembre del año 2010		
Componente:	Comercial		
Proceso:	Ventas		
Área:	Operaciones		
Factores críticos de éxito	Afirmación afectada	Previsto	Alcanzado
Atención de los pedidos	Oportunidad	20	19
Oportunidad en la atención de los pedidos (entregas a tiempo)	Veracidad	20	18
Acciones para compensar a los clientes en caso de demoras o incumplimiento	Integridad	3	1
		43	38
Nivel de confianza		88,37%	
Riesgo		Moderado	
Confianza		Aceptable	
<p>Conclusión: Al revisar los resultados de la evaluación del control del Sistema Comercial del componente Ventas del año 2010 de Auto centro, se obtuvo un riesgo moderado y un nivel de confianza Aceptable con un 88,37%.</p> <p>Es importante indicar que la información financiera reportada por la empresa en este año presenta valores menores a la de los dos años anteriores debido a que en enero del año 2010 la empresa adoptó personería jurídica, por lo que la información financiera proporcionada por los años anteriores y por este año corresponde a los valores bajo el RUC de persona natural, el cual en el 2010 ya no registró mucho movimiento.</p> <p>Al analizar los datos se puede observar que en el caso de atención o entrega de pedidos de 20 casos previstos se efectuaron 19, de estos se entregaron a tiempo 18 debido a estado de las vías al lugar de destino, además, la empresa compensó al cliente por la demora.</p> <p>De acuerdo a lo expuesto, la empresa siempre ha tratado de cumplir con todos sus clientes en el menor tiempo y ha tomado acciones que permitan que sus clientes sigan confiando en Autocentro.</p>			
Elaborado por: Diana Arcentales A.			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 28

AUTOCENTRO CIA. LTDA.			
Año 2010			
Evaluación de la operación del control del Sistema Comercial			
Alcance:	1de enero al 31de diciembre del año 2010		
Componente:	Comercial		
Proceso:	Compras		
Área:	Operaciones		
Factores críticos de éxito	Afirmación afectada	Previsto	Alcanzado
Recepción de pedidos de mercadería a tiempo	Oportunidad	4	4
Control de calidad de los productos (todos los pedidos cumplen con las especificaciones)	Integridad	4	4
Se han ejercido las garantías (en caso de que algún pedido tenga fallas)	Integridad	1	N/A
		8	8
Nivel de confianza		100,00%	
Riesgo		Bajo	
Confianza		Satisfactoria	
Conclusión: De la revisión de los resultados de la evaluación del control del Sistema Comercial en el componente Compras del año 2010 de Autocentro, se observa que existe un riesgo bajo y un nivel de confianza Satisfactorio con un 100%, ya que se han cumplido los factores de éxito en este componente según lo previsto. Es importante señalar que la información financiera reportada por la empresa en este año contiene valores menores a la de los dos años anteriores debido a que en enero del año 2010 la empresa adoptó personería jurídica, por lo que la información financiera proporcionada por los años anteriores y por este año corresponde a los valores bajo el RUC de persona natural, el cual en el 2010 ya no registró mucho movimiento. Se observa que en el caso de recepción de mercadería, se tenían previstos 4 pedidos y se cumplieron los mismos, además todos se ajustaron a las especificaciones y calidad. Es decir, la empresa pudo tener el stock suficiente y mantuvo la calidad de sus productos.			
Elaborado por: Diana Arcenales A.			

De manera general se indica que se realizó la evaluación de la eficacia de la operación del control del sistema comercial en base a la revisión de los componentes principales que son: Ventas y Compras, para lo cual se analizó la información proporcionada por la empresa de los años 2008, 2009 y 2010. Para analizar estos componentes se evaluaron actividades clave, consideradas como factores críticos de éxito, tanto en Ventas como en Compras.



En cuanto respecta a Ventas, las operaciones clave evaluadas son: Atención de los pedidos, Oportunidad en la atención de los pedidos (entregas a tiempo) y Acciones para compensar a los clientes en caso de demoras o incumplimiento.

El nivel de confianza obtenido al analizar estas actividades fue de Aceptable a Satisfactorio en los tres años revisados, demostrando que Autocentro trató de cumplir con las entregas de sus pedidos a todos sus clientes y además hacerlo a tiempo, y que con la finalidad de contar con la confianza de su clientela se adoptaron medidas para suplir los casos en que por fuerza mayor no logró cumplir a tiempo con la entrega de los productos.

Respecto a las compras, las actividades clave que se evaluaron son: Recepción de pedidos de mercadería a tiempo, Control de calidad de los productos (todos los pedidos cumplen con las especificaciones) y si se han ejercido las garantías (en caso de que algún pedido tenga fallas).

El nivel de confianza que se obtuvo igual fue de Aceptable a Satisfactorio en los años revisados; es decir, se observó que Autocentro buscó abastecerse de sus productos con la finalidad de mantener el stock necesario, también efectuó controles de la calidad de sus productos; todo esto indica que buscó mantenerse como una empresa íntegra y gozar de la aceptación de sus clientes, así como para ganar nuevos mercados.

3.2.3 Selección de procedimientos de auditoría

Los procedimientos a realizar se encuentran en los Programas de Auditoría, que se citan a continuación, los mismos que corresponden a la realización de la auditoría.

- Programa de auditoría de la fase de diagnóstico general:
- Programa de auditoría de la planificación:



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Programa de auditoría de la fase de Ejecución:
- Programa de auditoría de la fase de Comunicación de Resultados:

Entre los procedimientos a realizar se encuentran: análisis con mayor detalle de las áreas definidas como clave de la empresa así como de aquellas que presentan posibles riesgos; verificación de los controles existentes en la empresa y en las áreas clave; revisión de los resultados obtenidos en la evaluación de los controles y en los análisis financieros.

3.3 Ejecución del trabajo de auditoría: Evaluación de la situación de comercialización de accesorios para vehículos

El objetivo de esta fase es obtener evidencia de auditoría la cual se encuentra documentada en los papeles de trabajo elaborados mediante la evaluación del desempeño para lo cual se utilizan indicadores entre ellos de eficacia.

Al ejecutar el trabajo de auditoría se aplican los procedimientos descritos en los programas de auditoría, además se procede a confirmar o descartar los riesgos identificados hasta el momento.

En el siguiente cuadro se incluye el programa de auditoría correspondiente a la fase de ejecución.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 29

PROGRAMA DE AUDITORÍA				Pr 3
Empresa: Autocentro Cia. Ltda.				
Fase: Ejecución				
PROCEDIMIENTOS	ELABORAD O POR	OBSERVACIONES	REF. P/T	FECHA S
Objetivo: Cumplir los procedimientos incluidos en los programas de trabajo, con la finalidad de aplicar pruebas que permitan comprobar o descartar riesgos en la empresa.				
Procedimientos: 1) Analizar con mayor detalle las áreas identificadas como críticas en la empresa.	Diana Arcentales	La información recopilada y analizada se encuentra en diferentes papeles de trabajo y en el contenido de esta tesis.		Ene a May 2012
2) Verificar los controles existentes en los componentes con riesgos.	Diana Arcentales			
3) Revisar los resultados obtenidos en la evaluación del control interno y en los análisis financieros.	Diana Arcentales		contenido tesis (capítulo 3)	
4) Incluir los pasos anteriores en esta tesis.	Diana Arcentales			
Realizado por: CPA. Diana Arcentales.				

3.3.1 Obtención de evidencia

La evidencia para soportar el trabajo realizado ha sido obtenida durante las diversas fases, esto es al realizar el diagnóstico general como durante la etapa de planificación, entre esta información se encuentran los Estados Financieros de Autocentro de los años 2008, 2009 y 2010, que constan como anexos en esta Tesis (anexo 15 y 16).

3.3.2 Evaluación del resultado de las pruebas

En base a los resultados de las revisiones realizadas tanto en el diagnóstico general como durante la etapa de planificación se citan a continuación algunos aspectos de interés de la empresa Autocentro:

- ❖ La cantidad de áreas operativas que tiene la empresa es controlable, debido a que al contar con pocas áreas se puede lograr mayor



UNIVERSIDAD DE CUENCA

coordinación de actividades, siempre y cuando funcionen bien los canales de comunicación.

- ❖ En lo referente a las compras, se estima que puede existir un riesgo alto, debido a que todos los productos son importados, lo cual genera una mayor cantidad de trámites; también debido a que los proveedores se encuentran en otro continente los costos en especial de transporte son más altos.
- ❖ En relación a las ventas también se estima un riesgo alto, no obstante, se destaca la elaboración de presupuestos de ventas, lo cual permite tener metas en esta área; se minimiza un poco el riesgo con el hecho de que las transacciones se realizan en la misma moneda que circula en el Ecuador por lo cual no se producen cambios de divisas.
- ❖ Respecto a los inventarios, se ha evaluado un riesgo bajo, puesto que se efectúan conteos físicos con una periodicidad semestral y se llevan los registros en el mismo sistema contable.
- ❖ Se ha valorado un riesgo alto en publicidad y mercadeo, puesto que la publicidad la desarrollan terceros, además, no se utilizan medios de comunicación (ejemplo: radio), es decir, no existe mucha promoción del negocio.
- ❖ En cuanto a las funciones de contabilidad, el riesgo se ha valorado como medio, debido a que el sistema contable es desarrollado externamente, sin embargo, este riesgo se puede reducir si es que la empresa aplica adecuadamente las normas de contabilidad o normas de información financiera y cuenta con mantenimiento continuo del sistema.
- ❖ Sobre los temas referidos al personal, se ha valorado como riesgo bajo, ya que existen buenas condiciones para los trabajadores de la empresa.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- ❖ Respecto al riesgo de activos fijos, se valora como bajo, debido a que los activos son propios, se utiliza el método de depreciación de línea recta; además, no se han realizado bajas de activos fijos puesto que estos bienes son nuevos.
- ❖ También se realizó una evaluación general de los riesgos de la base de datos y del sistema informático, los cuales se han valorado como bajos, debido a que el sistema y la base de datos a pesar de no ser desarrollados por la propia empresa, brindan seguridades; mientras que el riesgo operativo del sistema se ha valorado como medio, siendo la causa principal el hecho de que la administración de la base de datos no es desarrollada de manera interna.

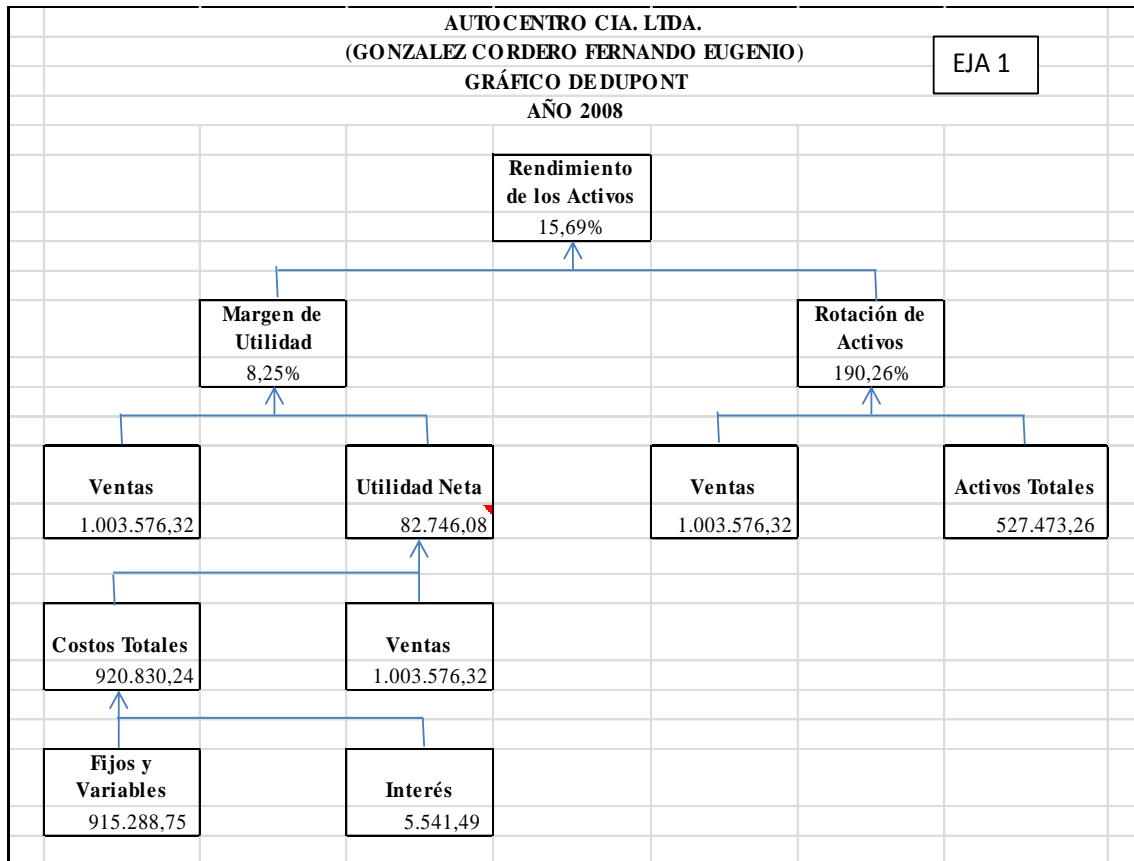
Además dentro de las evaluaciones realizadas se ha calculado la rentabilidad en base al análisis Dupont de los años 2008, 2009 y 2010, por lo que se incluyen a continuación los resultados obtenidos:

- pase por favor a la siguiente página -



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 30



Al realizar el análisis de Autocentro del año 2008 en base al Gráfico Dupont, se observa un Rendimiento de los Activos o de la Inversión de 15,69% principalmente debido a que existe un índice alto de rotación de los activos, casi un 200%; además, debido a que las ventas son mayores a los costos totales y por tanto el resultado en ese año fue positivo, es decir, hubo Utilidad.

Otro aspecto a considerar es que el gasto financiero de la empresa es bajo, por consiguiente la principal fuente de financiamiento son los propios recursos generados por su actividad comercial.

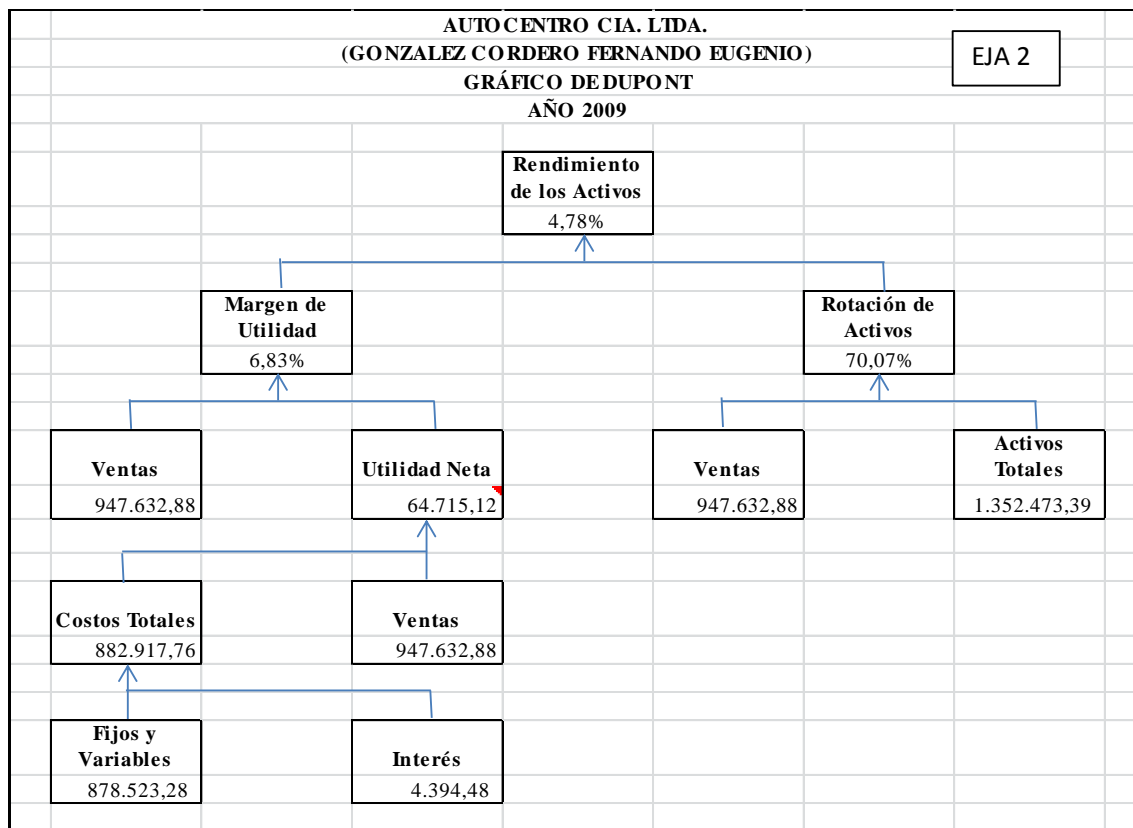
Estos resultados se pueden complementar con el nivel de confianza obtenido en la evaluación de la operación de los componentes del Sistema Comercial, esto es Compras y Ventas, ya que el resultado fue Satisfactorio, y se pudo



UNIVERSIDAD DE CUENCA

observar que las actividades de la empresa buscaron cumplir sus ventas, es decir, cumplir con su actividad principal de la mejor manera.

Cuadro No. 31



En el año 2009, el análisis Dupont de Autocentro presenta resultados diferentes a los del año 2008, ya que el Rendimiento de los Activos o de la Inversión baja al 4,78% puesto que la Rotación de los activos se redujo a un 70% aproximadamente, la razón principal de la disminución en la rotación de los activos es que el total de Activos tuvo un considerable incremento en relación al año 2008 y al compararlo con las ventas que en este año fueron inferiores al año anterior, resultó en un índice menor.

El incremento en los Activos Totales se generó principalmente en los conceptos de Disponible y Diferido, ya que existió un monto alto de Cheques Postfechados en Caja, es decir, la empresa otorgó facilidades a sus clientes en cuanto a los cobros; mientras que en el Diferido existió un incremento de los Anticipos otorgados a Proveedores.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Como se citó previamente las ventas fueron menores que las del año 2008 al igual que los costos totales, es decir, existió consistencia en el manejo comercial; el gasto financiero de la empresa mantuvo la misma tendencia.

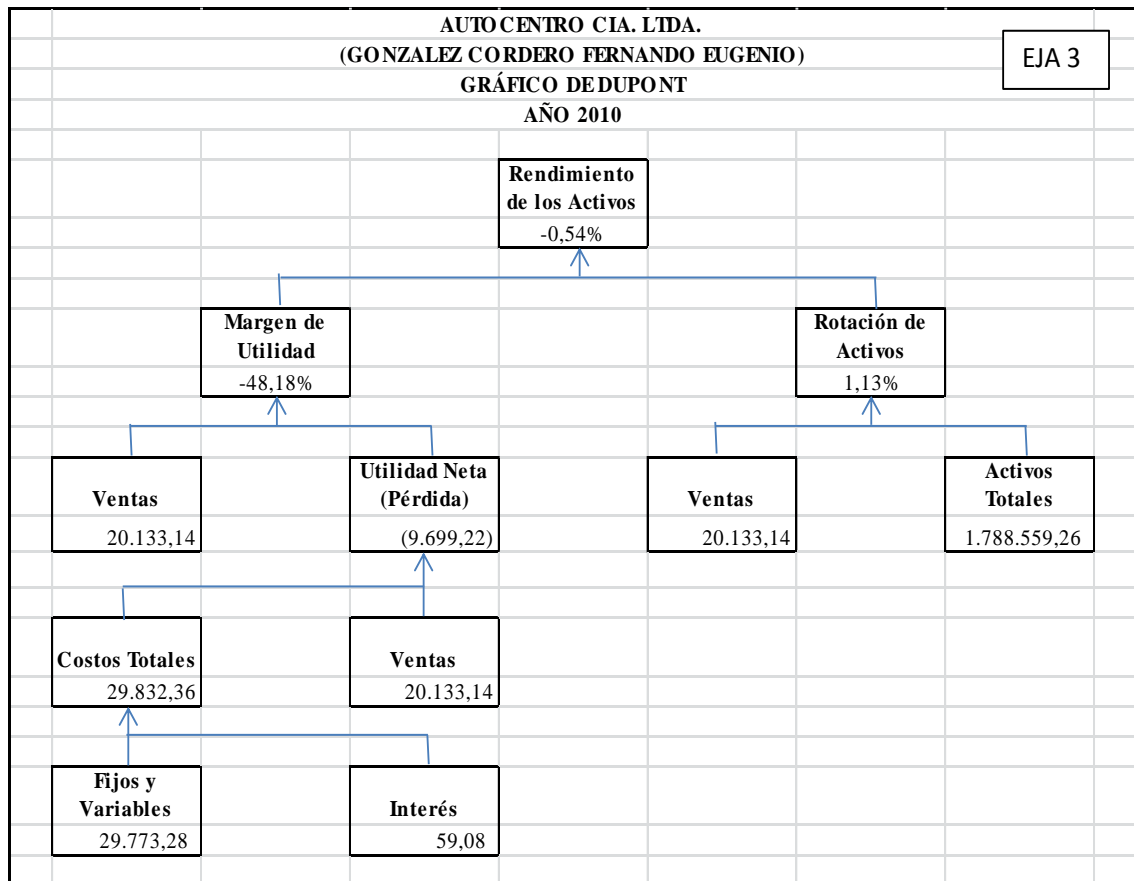
En consecuencia la disminución del rendimiento de la inversión se redujo principalmente por haber utilizado los activos y en especial el disponible tanto para pagos adelantados como para otorgar facilidades a sus clientes.

Al complementar estos resultados con el nivel de confianza obtenido en la evaluación de la operación de los componentes del Sistema Comercial, es decir de los componentes de Compras y Ventas, los cuales resultaron de Aceptable a Satisfactorio, se pudo observar que la empresa mantuvo su gestión para cumplir con su actividad generadora de ingresos, tal es así que también obtuvo utilidad en el año 2009, sin embargo, debió controlar mejor el manejo de los recursos disponibles.

Cuadro No. 32



UNIVERSIDAD DE CUENCA



Para comentar los resultados del año 2010, en primer lugar se debe indicar que la información financiera que entregó la empresa para la realización de este trabajo, contiene valores menores a la de los dos años anteriores debido a que en enero del año 2010 la empresa adoptó personería jurídica, por lo que la información de los años anteriores y por este año corresponde a los valores bajo el RUC de persona natural el cual en el 2010 ya no registró mucho movimiento.

Al realizar el análisis Dupont de los datos del año 2010, se obtuvo un Rendimiento de los Activos negativo de -0,54%, ya que el resultado del ejercicio fue pérdida puesto que los costos fueron mayores a los ingresos; otra situación que se debe señalar es que el índice de Rotación de los activos fue de 1% aproximadamente, puesto que los montos de ventas son muy inferiores al compararlos con el total de los activos; estos resultados se generaron principalmente porque la información de ingresos y costos es solamente por el tiempo que se compró y vendió bajo el RUC de persona natural mientras que



UNIVERSIDAD DE CUENCA

los activos son los mismos tanto como persona natural y como empresa salvo alguna adición o baja ocurrida.

Se debe indicar que en caso de que se hubiera mantenido la tendencia de los valores de costos y ventas a lo largo del año, la situación si sería preocupante; esto se corrobora al complementar con el análisis de la operación de los componentes del Sistema Comercial, esto es Compras y Ventas, y en especial Ventas ya que el resultado de nivel de confianza fue menor al de los años anteriores.

3.3.3 Preparación de conclusiones sobre el desempeño de la comercialización de accesorios para vehículos

Una vez revisados los resultados de los análisis efectuados, se indica que de manera general el riesgo total del negocio, en función de las actividades que se han evaluado ha sido valorado como Medio; es decir, existen algunos aspectos en las diferentes áreas y procesos que podrían mejorarse para contribuir con el crecimiento de la empresa.

También como producto de la evaluación del desempeño por resultados en base al método Dupont con la finalidad de revisar el grado de rendimiento de la inversión en los tres años revisados se indica lo siguiente:

Tanto en los años 2008 y 2009 el resultado fue positivo, inclusive en el año 2008 llegó a un monto aproximado del 15% debido a que existió Utilidad, además el monto de Ventas en relación al total de activos fue considerablemente mayor.

En el año 2009 el rendimiento de la inversión fue de casi un 5%, en cuanto a montos de Ventas y Costos se mantuvo una tendencia similar al año 2008 y generó Utilidad, sin embargo, el total de activos se incrementó pero en conceptos como Cheques Postfechados, que si bien fueron a corto plazo pero no generan liquidez inmediata; otro concepto que se incrementó fue el de



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Pagos Anticipados a Proveedores que también incide en la liquidez de la empresa; sin bien estas situaciones incidieron en que el rendimiento sobre la inversión sea menor que en el año 2008 tampoco demostraron situaciones por las cuales los directivos de la empresa debieron haberse preocupado.

En el año 2010 el rendimiento fue negativo en primer lugar porque el resultado fue de pérdida, siendo importante señalar que estos resultados se generaron porque la información de ingresos y costos corresponde al tiempo en que se compró y vendió bajo el RUC de persona natural ya que en enero del año 2010 la empresa adoptó la personería jurídica, y para este trabajo proporcionó la información de las operaciones realizadas únicamente bajo el RUC como persona natural; por lo que en caso de que se hubiera mantenido la tendencia de los valores de costos y ventas a lo largo del año, la situación hubiese representado cierto riesgo para las operaciones de la empresa.

Finalmente se concluye indicando que en base a los análisis realizados, el desempeño del sistema comercial de accesorios para vehículos de Autocentro mantuvo condiciones satisfactorias ya que las adquisiciones se realizaron con la finalidad de mantener los productos disponibles para la venta y al efectuar las ventas se trató de cumplir con los clientes en las mejores condiciones.

Todo esto permitió que la empresa continúe como negocio en marcha e incluso decida adoptar la personería jurídica para buscar mayor accesibilidad a mercados internacionales y lograr mayor reconocimiento en el mercado nacional.

3.4 Conclusiones de la aplicación del proceso de Auditoría Operacional en la empresa Autocentro Cia. Ltda.

Una vez aplicado el proceso de auditoría operacional en la empresa Autocentro Cia. Ltda., se presenta en el anexo 22 de esta Tesis un cuadro en donde se resumen los hallazgos identificados, incluyendo el área de la empresa que debe ser la encargada de implementar acciones de mejora en estos



UNIVERSIDAD DE CUENCA

componentes o conceptos, también se ha incluido una columna en donde se cita mediante qué tipo de análisis se identificaron estas situaciones.

Para concluir la aplicación del proceso de auditoría operacional propuesto en este trabajo, se deben presentar los resultados en un Informe, el cual se encuentra en el capítulo IV de la presente Tesis; en este informe se comunican los resultados de la auditoría realizada y se brinda una mayor explicación de los hallazgos detectados.

A continuación se incluye el programa de auditoría que corresponde a la fase de comunicación de resultados.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuadro No. 33

PROGRAMA DE AUDITORÍA				Pr 4
Empresa: Autocentro Cia. Ltda.				
Fase: Comunicación de Resultados				
PROCEDIMIENTOS	ELABORADO POR	OBSERVACIONES	REF. P/T	FECHAS
Objetivo: Presentar los resultados obtenidos de la realización de la auditoría, mediante un informe final dirigido al titular de la empresa, explicando los resultados de manera clara, objetiva y concisa.				
Procedimientos: 1) Revisar y analizar los resultados obtenidos en la fase de ejecución.	Diana Arcentales	Los resultados se encuentran en el Informe Final del trabajo efectuado y en el contenido de esta tesis .		Abril a Junio 2012
2) Consolidar los resultados de la auditoría.	Diana Arcentales		CRA 1	
3) Elaborar el Informe Final.	Diana Arcentales		CRA Informe	
4) Incluir los pasos anteriores en esta tesis.	Diana Arcentales		contenido tesis (capítulos 3 y 4)	
Realizado por: CPA. Diana Arcentales.				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPÍTULO IV

INFORME DE AUDITORÍA OPERACIONAL

Objetivo del Capítulo:

Presentar un informe de auditoría operacional a la empresa Autocentro Cia. Ltda. con recomendaciones encaminado a generar procesos de cambio.

Esquema del capítulo:

4.1 Introducción y generalidades

4.2 Informe de Auditoría Operacional de la empresa Autocentro Cia. Ltda.

Resumen del contenido del capítulo IV:

En este capítulo se presentan los resultados de la aplicación del proceso de auditoría operacional realizado en la empresa Autocentro Cia. Ltda., por lo que primeramente se exponen algunos aspectos generales relacionados con el informe de auditoría operacional; y, luego se realiza la presentación del informe que se ha elaborado para el caso analizado.



CAPÍTULO IV

INFORME DE AUDITORÍA OPERACIONAL

4.1 Introducción y generalidades

El Informe de auditoría es el resultado de todo el trabajo realizado, es decir, comprende la etapa final de la auditoría.

La elaboración del informe comprende la comunicación de los resultados obtenidos de la aplicación del proceso de auditoría propuesto; este documento se presenta por escrito a los directivos de la empresa auditada y se exponen las revisiones efectuadas así como las situaciones encontradas (hallazgos), también se hacen constar sugerencias, puesto que uno de los principales objetivos de la auditoría y en especial de la auditoría operacional, es lograr la mejora continua, por lo cual las recomendaciones brindadas en el informe de auditoría son encaminadas precisamente a lograr cambios en las actividades y mejores resultados para la empresa.

En relación al proceso de auditoría operacional aplicado en la empresa Autocentro se señala que se han podido identificar áreas que requieren atención por parte de los directivos y empleados, de tal modo que al ser revisadas o monitoreadas permitan mantener o mejorar los resultados operativos y financieros de la empresa.

Las áreas con riesgo fueron identificadas en base a la aplicación del método COSO³⁸ para la evaluación del control interno, además de los análisis horizontales y verticales de estados financieros, cuestionarios y más revisiones sobre el desarrollo de las actividades de la empresa.

³⁸ El método COSO para la evaluación del control interno fue descrito en el capítulo II de esta tesis.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

4.2 Informe de Auditoría Operacional

A continuación se presenta el Informe de Auditoría Operacional de la empresa Autocentro Cia. Ltda. en donde constan los principales datos sobre los riesgos identificados.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

INFORME DE AUDITORÍA OPERACIONAL DE LA EMPRESA AUTOCENTRO CIA. LTDA.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Índice o Contenido

- Carta de presentación del Informe
- Información introductoria
 - Objetivo de la Auditoría
 - Metodología
 - Alcance
- Información de la empresa
- Resultados obtenidos con comentarios sobre los hallazgos
- Anexos



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuenca, 23 de junio del 2012

Sr. Fernando González
Gerente de Autocentro Cia. Ltda.
Ciudad

Estimado Sr. González:

Por medio de la presente se realiza la entrega del Informe de Auditoría Operacional realizado a la empresa Autocentro Cia. Ltda., en el cual se exponen las revisiones realizadas y los resultados obtenidos; de manera general se recomienda:

- Elaborar políticas o manuales para algunas de las operaciones que se realizan en la empresa con la finalidad de agilizar tiempos en los procesos.
- Realizar evaluaciones periódicas sobre cumplimiento de objetivos.

En espera de que los resultados de la auditoría operacional así como las recomendaciones planteadas le sean de utilidad, y con la mejor disposición para cualquier aclaración, sin otro particular se despide.

Atentamente,

CPA. Diana Arcentales A.
Auditora



➤ **Información introductoria**

- **Objetivo de la Auditoría:**

El trabajo realizado en la empresa Autocentro Cia. Ltda. ha sido desarrollado con el objetivo de evaluar la efectividad con que son realizadas las diversas actividades en la empresa., identificar áreas de atención, contrarrestar deficiencias que se presenten, así como apoyar las buenas prácticas que se efectúen.

- **Metodología**

Este proceso de auditoría ha sido realizado por la CPA. Diana Arcentales Arévalo; los recursos utilizados han sido equipo de computación, internet, material bibliográfico impreso y digital; tiempo de la auditora.

Para el desarrollo de este trabajo, se ha procedido con la aplicación de procedimientos de auditoría que permitan recopilar información directamente de la empresa, organismos de control, internet, libros, periódicos.

Entre los procedimientos realizados se encuentran: visitas a la empresa, reuniones y entrevistas con directivos y empleados, revisión de archivos, análisis de la información, elaboración y aplicación de papeles de trabajo; solicitudes a organismos de control, consultas de páginas web y de material bibliográfico.

- **Alcance**

Para la aplicación del proceso de auditoría operacional que se propone en este trabajo, se han revisado datos e información actual de la empresa sobre las actividades que se realizan en la misma; de manera adicional se revisó información financiera que corresponde a los años 2008, 2009 y 2010, puesto que fueron años en que ocurrieron algunos cambios en este negocio, como es la adopción de personería jurídica.



Para los análisis se ha utilizado información de diversas fuentes entre ellas la propia empresa, ya que los directivos y funcionarios colaboraron proporcionando la información necesaria, respondiendo cuestionarios y entrevistas realizados durante este trabajo.

➤ **Información de la empresa**

- **Antecedentes**

Autocentro es un negocio que funciona en la ciudad de Cuenca – Ecuador y tiene como actividad la comercialización de accesorios para vehículos, sus directivos son el Sr. Fernando González (Gerente) y la Sra. Lucía Ulloa (Presidenta); la empresa funciona aproximadamente trece años.

Para el desarrollo de su actividad la empresa importa los productos de diversos países, en especial del continente asiático, y distribuye los productos en el territorio ecuatoriano.

La misión de Autocentro es proveer a todo el mercado automotriz de sus necesidades en la línea de accesorios para vehículos.

La visión que tiene este negocio, es llegar a ser una de las empresas más importantes del país en la comercialización de accesorios para vehículos.

Las principales actividades que se desarrollan en la empresa se refieren a las compras (importaciones) y ventas.

- **Principales accionistas y directivos**

El principal accionista de la empresa es el Sr. Fernando González quien cuenta con una participación del 98%. Mientras que los directivos de Autocentro son:

Gerente: Sr. Fernando González



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Presidenta: Sra. Lucía Ulloa

Contadora: Srta. Jesenia Santos

➤ **Resultados obtenidos de la aplicación del proceso de Auditoría Operacional propuesto**

1) NORMAS DE CONDUCTA

Al revisar las normas, reglamentos y más lineamientos aplicables en la empresa, se pudo evidenciar que aunque existen buenas relaciones entre los directivos y empleados de Autocentro, no existe un Código o normas de conducta por escrito, el motivo de esto es que en la empresa no hay un alto número de empleados, por lo cual las indicaciones se brindan de manera individualizada y verbal esto puede incidir en que se lleguen a presentar ciertos comportamientos respecto a los cuales no se puedan tomar acciones correctivas o aplicar sanciones oportunamente.

Conclusiones: el hecho de no disponer de un código de conducta por escrito puede incidir en que no se obtengan ventajas como por ejemplo:

- Definir las actuaciones para tomar decisiones tanto de los directivos como de los empleados en el desarrollo de las diversas actividades propias del negocio.
- Contribuir a que el personal tenga un mayor grado de lealtad, motivación y compromiso con la empresa.
- Lograr más protección de los intereses económicos y evitar actos de corrupción.
- Obtener una mejor imagen de la empresa ante la sociedad.

En el caso de Autocentro, el no contar con los lineamientos escritos (Código de conducta), puede incidir en que si en algún momento se produjera un olvido de



UNIVERSIDAD DE CUENCA

alguna indicación se podrían generar problemas en el negocio o en el desarrollo normal de sus operaciones; también en caso de que se incremente el número de empleados ya no sería tan sencillo brindar las indicaciones de manera personal, lo cual se subsanaría con la existencia del código de conducta.

Recomendaciones: elaborar un código de conducta o código de ética aplicable en Autocentro según sus propias necesidades, para esto se deberá formar un grupo de personas integrado por un directivo de la empresa y un representante de cada departamento: Ventas, Contabilidad y Bodega, se podría contar con asesoría externa en caso de requerirla; cada integrante debe aportar con ideas sobre las normas de comportamiento en las diversas actividades que se realizan durante su trabajo y procederán a la redacción de estas normas. Una vez elaborado el documento debe ser aprobado y difundido entre todo el personal, quienes deben velar por el cumplimiento del mismo.

Es importante que se revisen periódicamente las normas del código de conducta, lo cual puede ser realizado por el mismo grupo que lo elaboró, para lo cual se puede fijar una política de actualización en la que se defina la periodicidad con la que se realizarán las revisiones.

El objetivo principal de la elaboración de este código es que evitar conductas impropias y aplicar sanciones en caso de que se presenten.

2) MECANISMOS PARA IDENTIFICAR RIESGOS EXTERNOS

Dentro de la metodología de auditoría operacional aplicada, al momento de realizar los cuestionarios de control interno, se evidenció que en la empresa hacen falta mecanismos que le permitan identificar riesgos externos, como: cambios en la legislación aplicable, retrasos en las importaciones debido a problemas con los trámites de aduanas, incumplimiento de los proveedores, retrasos en la llegada o despacho de los productos, cambios en la calidad de los productos, fallas en los sistemas informáticos.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Para poder realizar la identificación de estos riesgos se puede elaborar un manual para análisis de riesgos.

La situación descrita se presenta en Autocentro debido a que tanto de parte de los directivos como del personal no se han definido estos criterios puesto que se tiene cierto grado de confianza en el ambiente externo.

Al no disponer de mecanismos para la identificación de riesgos, especialmente de aquellos que provienen de fuentes externas, la empresa queda expuesta a problemas que pueden afectar sus operaciones, inclusive podrían generarle pérdida de recursos y peor aún pérdida de clientela.

Conclusiones: cualquier cambio en el ambiente exterior (economía, política, legislación, tecnología) incide en mayor o menor medida en las operaciones de las empresas, pudiendo ocasionarle cambios en sus operaciones así como en sus resultados; por tanto para poder mantenerse en el mercado y más aún cuando se realizan transacciones internacionales es necesario conocer y evaluar los riesgos del entorno.

Recomendaciones: efectuar reuniones periódicas entre directivos y personal de la empresa en las cuales se definan los riesgos externos que tienen incidencia en las actividades de la empresa, una vez definidos los riesgos encargar a determinadas personas para que se responsabilicen de analizar cómo están presentándose las condiciones relacionadas con cada riesgo identificado.

Como ejemplo: una persona de la empresa se puede encargar de analizar los cambios ocurridos en la normativa legal en el último trimestre; otra persona analizar el desarrollo de los trámites aduaneros en los últimos meses; otra persona que compruebe la calidad de los productos existentes en inventarios y aquellos adquiridos recientemente; otro empleado que se encargue de analizar



cada trimestre o semestre el comportamiento del sector comercial en que actúa la empresa.

Lo que se busca con esta recomendación es disponer de estadísticas que le permitan a la empresa afrontar cambios que se presenten en su entorno ya sea evitando o disminuyendo la incidencia de los riesgos.

3) VERIFICACIONES DE LA INFORMACIÓN

Mediante consultas y análisis realizados, se conoció que en la empresa no se efectúan verificaciones de la información que está registrada en la base de datos (sistema) con los documentos de sustento de la misma (documentos físicos o electrónicos: facturas de compra y venta, cheques, contratos, etc.).

De acuerdo a normas contables: toda transacción registrada en la contabilidad debe contar con un documento fuente, es decir, un sustento de la misma, y en el registro contable se deben reflejar los datos de este documento. De manera adicional, en la normativa tributaria también hace referencia a la documentación de sustento de las declaraciones tributarias, la misma que está constituida por la contabilidad y la documentación de respaldo de las transacciones contables.

Existen además, normas de respaldo de la información, que en su mayoría se refieren al respaldo de la información en medios digitales y magnéticos (sistemas, bases de datos), sin embargo, es necesarios que la fuente de esta información se mantenga archivada en caso de cualquier daño que pudiera ocurrir en los equipos o sistemas informáticos.

La causa para que no se realicen verificaciones de la información en Autocentro, es el hecho de que cuenta con personal especializado y preparado que se encarga del registro, análisis y preparación de la información que se procesa en los sistemas de la empresa; sin embargo, es necesario tomar medidas preventivas ante cualquier situación que podría producirse en los



UNIVERSIDAD DE CUENCA

sistemas informáticos o equipos utilizados, con la finalidad de evitar pérdida de datos.

Conclusiones: en base a las disposiciones citadas y con la finalidad de evitar pérdidas de datos, es necesario que una vez registrada la información en los sistemas informáticos, se verifique la misma, con la finalidad de detectar errores y corregirlos a tiempo para lograr un adecuado cumplimiento de los objetivos de Autocentro,

Recomendaciones: realizar cada seis meses una constatación de la información física con la que se encuentra en las bases de datos, para lo cual puede hacerse uso de la técnica del muestreo, la persona que se encargue de esta constatación debe ser uno de los directivos de la empresa.

La finalidad de esta actividad es disponer de información financiera confiable.

4) PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

Se identificó que en la empresa no se realizan campañas publicitarias por medios radiales, televisivos, prensa escrita o internet.

Se considera que las campañas de marketing o publicidad inciden en resultados positivos para las empresas.

La causa para que Autocentro no realice campañas publicitarias por diversos medios es que la empresa se encarga de la distribución de sus productos y tiene un mercado identificado así como clientes fijos.

Al no promocionarse la empresa podría pasar desapercibida ante la existencia de nuevos clientes o mercados y por tanto tener un efecto negativo en sus ventas.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Conclusiones: Autocentro debería estar preparado en caso de que ingrese otra empresa distribuidora al mercado, por este motivo le serviría promocionarse a través de los diversos medios existentes y sería de gran ayuda tener desarrolladas alternativas publicitarias para evitar pérdida de clientes así como evitar reducciones en las ventas.

Recomendaciones: plantearse alternativas publicitarias a ejecutar en momentos en que se requiera ganar mercado o conservar el existente, o para el lanzamiento de productos nuevos, estas estrategias deben ser desarrolladas por el propio personal del área de ventas de la empresa.

Los objetivos son: lograr mayor reconocimiento en la ciudad y país, y ganar mercado.

5) EVALUACIONES DE REACCIÓN

Al revisar los diversos componentes e información de Autocentro se identificó que no se realizan evaluaciones de reacción a empleados, clientes y proveedores; siendo actualmente importante que los negocios realicen este tipo de encuestas a sus clientes, proveedores, empleados, para disponer de parámetros sobre sus reacciones.

La causa es que hasta el momento han mantenido sus clientes y no han tenido problemas con ninguno; sin embargo, es necesario conocer lo que el ambiente externo piensa de la empresa para lograr mantener o cambiar algunas prácticas y obtener mayores beneficios en el corto y mediano plazo.

Conclusiones: es importante para cualquier organización contar con formatos pre elaborados con los cuales se pueda llegar a conocer el criterio que tienen las personas tanto internas como externas, con el objetivo de tomar decisiones que permitan un mejor desarrollo de las actividades y un buen aprovechamiento de los recursos, siempre con la finalidad de cumplir propósitos de mejora continua.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

En estas encuestas se puede consultar a los empleados sobre su grado de satisfacción con las labores desempeñadas, los logros alcanzados, propósitos en la empresa, y de acuerdo a los resultados se puede tener una idea sobre el grado de compromiso que mantienen con la empresa.

A los clientes se les puede consultar sobre la percepción que tienen respecto a la empresa, la calidad de los productos, el trato que reciben, facilidades o dificultades para la negociación.

A los proveedores también se les puede aplicar la encuesta para saber la percepción que tienen del negocio, las expectativas al vender sus productos a la empresa, el nivel de confianza depositado, estrategias desarrolladas.

Los directivos de la empresa informaron en el transcurso de la auditoría, que estaba en implementación un buzón de quejas de los clientes, lo cual se constituye en un paso importante dentro de este tema, puesto que al disponer del criterio de los clientes se podrán tomar acciones que permitan incrementar las ventas o mejorar los términos de negociación.

Recomendaciones: a los directivos de la empresa continuar con la implementación del buzón de quejas a los clientes, elaborar formatos de evaluación de reacción para aplicarlos a los empleados de manera semestral o anual.

De manera conjunta entre los directivos y empleados del área de ventas así como de compras, elaborar formatos de evaluación para ser aplicados a los clientes y proveedores.

La finalidad de realizar las encuestas de reacción es disponer de datos sobre los clientes y empleados para adoptar medidas correctivas en busca de mantener buenas relaciones con ellos.



6) COMPONENTES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Al realizar los análisis sobre la información financiera, se identificaron algunos componentes del Balance General y Estado de Resultados que representaron porcentajes significativos o tuvieron cambios importantes en los años revisados, en base a la aplicación de índices financieros, los motivos son los cambios de un año a otro en los montos de cuentas de activo, pasivo, ingresos y gastos, lo cual ha incidido en la utilidad del ejercicio obtenida en cada año.

Conclusiones: los principales cambios que se evidenciaron fueron en: cuentas por cobrar, efectivo, gasto por movilización y transporte, cuentas por pagar.

- Las cuentas por cobrar representaron un porcentaje significativo en relación al total del activo, además, están relacionadas con las ventas, por lo que reflejan que una buena parte de las ventas son realizadas a crédito, esto para los clientes es beneficioso ya que cuentan con facilidades para el pago, pero en algún momento podría generar problemas de liquidez a Autocentro.
- Respecto al efectivo: en la información analizada este componente se incrementó de manera considerable de un año a otro, sin embargo, es necesario tratar de que estos recursos no se encuentren mucho tiempo sin producir beneficios a la empresa ya que pueden ser colocados en inversiones que generen rentabilidad.
- Se detectó que el rubro por gasto de movilización y transporte también tuvo un incremento de un año a otro, lo cual estaría relacionado con incrementos en ventas o las gestiones realizadas para la adquisición de nuevos productos o recuperación de cartera, por lo que es necesarios verificar que efectivamente se hayan producido las situaciones descritas de tal modo que se considere pertinente la realización de estos gastos.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Se observó un incremento en las cuentas por pagar, lo cual da un indicio de que los proveedores también conceden facilidades de pago a Autocentro, en este caso es algo beneficioso para la empresa, siempre que los montos se encuentren en límites y plazos controlables.

Recomendaciones: revisar continuamente los montos de los diversos componentes de los estados financieros, en especial los relacionados con el ingreso o salida de recursos para evitar pérdidas que podrían generarse por endeudamiento excesivo, disminución de las ventas o problemas en la recuperación de cartera.

7) RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DEL CONTROL DEL SISTEMA COMERCIAL

Se procedió con la evaluación de la confiabilidad de los controles de los componentes identificados como clave en Autocentro; es decir, de los componentes que corresponden al sistema comercial, los cuales son: Venta y Compra de accesorios para vehículos.

En el análisis de estos componentes se evaluaron las actividades clave desarrolladas en Ventas y en Compras en los años 2008, 2009 y 2010.

Respecto a Ventas, las operaciones clave evaluadas son: Atención de los pedidos, Oportunidad en la atención de los pedidos y Acciones para compensar a los clientes en caso de demoras o incumplimiento. Mientras que en lo que se refiere a Compras, las actividades clave que se evaluaron son: Recepción de pedidos de mercadería a tiempo, Control de calidad de los productos y si se han ejercido las garantías.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

En general el nivel de confianza obtenido en los tres años evaluados fue Satisfactorio, en los siguientes cuadros se puede observar la evolución del Nivel de Confianza de estos controles desde el año 2008 al 2010.

Cuadro No. 34



Cuadro No. 35



Conclusiones: al revisar los porcentajes de nivel de confianza obtenidos como resultado de la evaluación de las actividades clave de Autocentro en los tres años se observa que los valores fluctúan entre un 88% y 100%.

Respecto a las Ventas, la empresa trató de cumplir a tiempo con las entregas de sus pedidos a todos sus clientes.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

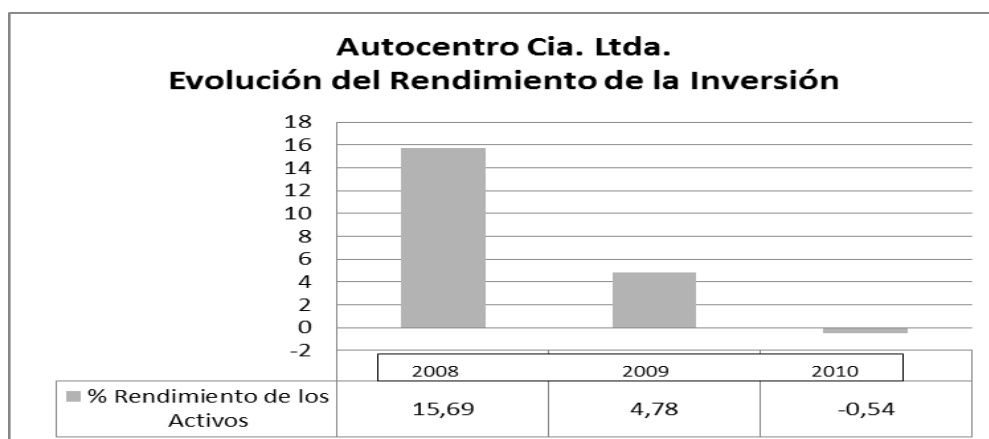
En cuanto se refiere a Compras, Autocentro buscó abastecerse de sus productos con la finalidad de mantener el stock necesario, además realizó controles de la calidad de sus productos.

Recomendaciones: a los directivos de la empresa y personal de las áreas clave (Ventas y Compras) se recomienda tratar de mantener los niveles de confianza de los controles evaluados, para lo cual deberán revisar continuamente el stock de inventarios de productos para la venta, realizar controles de calidad de los productos, confirmar con los clientes la entrega oportuna de los productos.

8) EVALUACIÓN DEL RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN

Para analizar el rendimiento de la inversión de Autocentro, se utilizó el gráfico Dupont; los resultados obtenidos como porcentaje de rendimiento de Activos desde el año 2008 al 2010 fueron diferentes en cada año, pudiendo observar en el siguiente cuadro cómo evolucionaron estos valores.

Cuadro No. 36



Conclusiones: los resultados del año 2008 en base al Gráfico Dupont muestran un Rendimiento de la Inversión de 15,69% el cual es muy bueno para la empresa, este resultado se debe a que existe un índice alto de rotación de



UNIVERSIDAD DE CUENCA

los activos, casi un 200%; además, debido a que las ventas fueron mayores a los costos totales y por tanto hubo Utilidad.

En el año 2009 el Rendimiento de la Inversión bajó en relación al año 2008, sin embargo, fue de 4,78%; esto se debió a que el total de Activos tuvo un considerable incremento en relación al año 2008; el incremento en los Activos Totales se generó principalmente en los conceptos de Disponible y Diferido, ya que existió un monto alto de Cheques Postfechados en Caja, es decir, la empresa otorgó facilidades a sus clientes en cuanto a los cobros por las ventas.

Respecto al año 2010, el Rendimiento de la Inversión fue negativo, con un -0,54%, ya que el resultado del ejercicio fue una pérdida puesto que los costos fueron mayores a los ingresos; estos resultados se generaron principalmente porque la información de ingresos y costos es solamente por el tiempo en que Autocentro compró y vendió bajo el RUC de persona natural mientras que los activos fueron los mismos tanto como persona natural y como sociedad.

Se debe indicar que en caso de que se hubiera mantenido la tendencia de los valores de costos y ventas a lo largo del año, la situación si sería preocupante; esto se corrobora al complementar con el análisis de la operación de los componentes del Sistema Comercial, esto es Compras y Ventas, y en especial Ventas ya que el resultado de nivel de confianza fue menor al de los años anteriores.

Un factor importante a considerar es que en todos los años el gasto financiero de la empresa es bajo, por consiguiente se observa que la principal fuente de financiamiento son los propios recursos generados por su actividad comercial.

Recomendaciones: a los directivos de la empresa se recomienda tratar de mantener los niveles de ventas así como los costos fijos de manera que el resultado de la empresa sea positivo en cada año. Además se recomienda revisar continuamente los valores de activos, en especial los concernientes a



UNIVERSIDAD DE CUENCA

recursos que se pueden convertir en efectivo (cuentas por cobrar) con la finalidad de mantener liquidez en la empresa.

➤ **Anexos**

Los anexos de este informe son:

- Organigrama de la empresa.
- Balance General y Estado de Resultados de los años 2008, 2009 y 2010.
- Análisis Vertical y Horizontal de los Balances Generales y Estados de Resultados de los años 2008, 2009 y 2010.
- Análisis de Índices Financieros de los años 2008, 2009 y 2010.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo del Capítulo:

Presentar las conclusiones obtenidas de la realización del presente trabajo de Tesis.

Esquema del Capítulo:

5.1 Conclusiones

5.2 Recomendaciones

Resumen del contenido del capítulo V:

Este capítulo hace referencia a las conclusiones y recomendaciones obtenidas de la realización del presente trabajo de Tesis, considerando que una de las finalidades del trabajo es diseñar una metodología de Auditoría Operacional aplicable en empresas comercializadoras de accesorios para vehículos con el propósito de que los resultados de la auditoría sirvan para que las empresas obtengan mejoras en el desempeño de sus actividades.



CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

5.1 Conclusiones

Las conclusiones obtenidas de la realización de este trabajo son:

- 1) Al realizar la presente Tesis se ha podido revisar que los conceptos y principios básicos sobre la Auditoría se mantienen y son aplicables a cualquier tipo de auditoría, sin embargo, en la actualidad se pone mayor énfasis en la realización de auditorías de gestión o de operación encaminadas a lograr mejoras en el funcionamiento de las empresas o procesos.
- 2) La metodología general de Auditoría sigue pasos que básicamente comprenden el conocimiento de la empresa o proceso auditado mediante la obtención de información interna y externa, luego se realiza una planificación de las labores de auditoría, se procede con la ejecución de estas labores y finalmente se presentan los resultados a las partes interesadas.
- 3) Respecto a la comunicación de resultados en la actualidad se considera importante realizar comunicaciones constantes en el transcurso de la auditoría, con la finalidad de que se puedan efectuar correcciones en la marcha y así contribuir a resultados óptimos para las empresas.
- 4) Se ha logrado conocer que en la actualidad en nuestro país existe una gran demanda y oferta de accesorios para vehículos por lo que esta rama de negocios ha logrado un buen desarrollo y se mantiene en la economía nacional.
- 5) Para poder aplicar la auditoría operacional a las empresas que comercializan accesorios para vehículos, se investigó sobre los



UNIVERSIDAD DE CUENCA

conceptos básicos de Auditoría y sobre las metodologías existentes, de esta forma en este trabajo se propone una Metodología de Auditoría Operacional que pone énfasis en la evaluación del control interno así como en el análisis de información financiera como aspectos claves para lograr un mejor desarrollo de las actividades empresariales.

- 6) Para efectuar la aplicación práctica de la metodología propuesta de Auditoría Operacional se obtuvo un conocimiento del negocio desarrollado por la empresa Autocentro Cia. Ltda. mediante un diagnóstico preliminar, se planificó y ejecutó la auditoría y se obtuvo como resultado la detección de seis hallazgos que se presentan en el Informe de Auditoría Operacional.
- 7) Con la finalidad de presentar los hallazgos se elaboró el Informe de Auditoría Operacional; los hallazgos detectados se refieren principalmente a la formulación por escrito de un código de conducta, establecimiento de mecanismos para la detección de riesgos externos, verificación de la información que consta en las bases de datos con los documentos fuente, desarrollo de estrategias publicitarias, realización de evaluaciones de reacción al personal, clientes y proveedores. En relación a estos hallazgos se realizaron sugerencias a los directivos y personal de la empresa con la finalidad de lograr mejoras.
- 8) Entre los análisis efectuados se evaluó la confiabilidad de los controles del Sistema Comercial en cuanto a sus componentes clave, como son Compras y Ventas en base a la información de los años 2008, 2009 y 2010; en relación a esta evaluación de manera general se pudo indicar que el nivel de confianza de estos controles fue Satisfactorio, es decir que la empresa cumplió con las actividades desarrolladas tanto en Compras como en Ventas con la finalidad de asegurar su existencia en el mercado así como para mantener la credibilidad frente a sus clientes.
- 9) Se realizó también un análisis del rendimiento de la inversión en base a la información financiera de los años 2008, 2009 y 2010, obteniendo



UNIVERSIDAD DE CUENCA

resultados positivos en los años 2008 y 2009 mientras que en el año 2010 debido a que se produjo una pérdida en la empresa el índice de rendimiento fue negativo.

Dentro del análisis de rentabilidad es importante destacar que la empresa se financió principalmente con recursos propios generados de su actividad; además, que los niveles de ventas fueron similares principalmente en los años 2008 y 2009.

Una situación a destacar es el hecho de que la empresa en el año 2009 concedió facilidades de financiamiento a sus clientes lo que le ocasionó que tuviera un alto valor en activos (caja) pero que no reflejaron una liquidez real ya que correspondían a cheques postfechados.

5.2 Recomendaciones

Las recomendaciones que se plantean una vez concluida esta Tesis, son:

- 1) Para poder efectuar la metodología de Auditoria desarrollada en esta tesis, en primer lugar se debe obtener información del sector comercial en el que se desenvuelve la empresa.
- 2) Aplicar la metodología de auditoría operacional sugerida en este trabajo cuando se realicen auditorías a empresas comercializadoras de accesorios para vehículos, para lo cual se debe considerar como aspecto clave la evaluación del control interno y la revisión de índices financieros.
- 3) Obtener un adecuado conocimiento de la empresa que se va a auditar mediante el contacto permanente con los directivos y empleados de la misma, para ello se deben realizar visitas continuas a la empresa, reuniones y entrevistas, revisión de archivos, observación de actividades, análisis de datos.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- 4) Elaborar el informe de auditoría operacional en el que se deben incluir los resultados obtenidos a través de hallazgos, y proporcionar sugerencias para cada hallazgo, las mismas que deben estar encaminadas a conseguir mejoras en el desarrollo de las actividades de la empresa auditada.
- 5) Efectuar un seguimiento sobre el cumplimiento de las recomendaciones realizadas con la finalidad de mantener o mejorar el desempeño de la empresa.



BIBLIOGRAFÍA

- Amador Sotomayor, Alfonso. (2008). Auditoría Administrativa. Proceso y aplicación. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Arens, Alvin A.; Elder, Randal J.; Beasley, Mark S.. (2007). Auditoría. Un Enfoque Integral (Decimoprimera ed.). México: Pearson Educación.
- Blanco Luna Yanel. (2003/2006). Normas y Procedimientos de la Auditoría Integral (Reimpresión). Bogotá, Colombia: C B, Ecoe Ediciones Ltda..
- Chiriboga Rosales Luis Alberto. (2008). Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano (sexta ed.). Quito: Editorial Universitaria.
- Colombia, Manual Latinoamericano de Auditoría Profesional en el Sector Público. (tercera ed.). Bogotá
- GVA Consultoría y Capacitación, S.C.. Auditoría 7a. parte. C.P. Rubén Rocha Ramírez
- León Cornejo Marcelo G. (2006). El Proceso de la Auditoría, Guía Didáctica (Primera ed.). Loja, Ecuador: Universidad Técnica Particular de Loja.
- Mantilla B. Samuel Alberto, Traductor. (2005). Control Interno Informe COSO Estructura Conceptual Integral (cuarta ed.) (reimpresión). Bogotá: Ecoe Ediciones Ltda..
- México, Normas de Auditoría Gubernamental. (Revisión 2003). Traducción realizada por Cecilia Luna Yáñez para Proyecto ATLATL.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Velásquez Marcelo; Subía Guerra Jaime. (2006). Marco Normativo de la Auditoría y Sistemas de Gestión de la Calidad, Guía Didáctica (primera ed.). Loja – Ecuador: Universidad Técnica Particular de Loja.
- Afiliación de la empresa a la Cámara de Comercio Ecuatoriano Americana, del sitio web <http://amchamc.com/>
- Auditoría Operacional o de desempeño. Del sitio web <http://artemisa.unicauca.edu.co/~gcuellar/audioperacional.htm>
- Definición. Del sitio web <http://atenea.unicauca.edu.co/~gcuellar/audioperacional.htm>
- Abreu Eusebio, Jorge. (2008, Septiembre 18). El carácter científico de la Auditoría. del sitio web <http://cevisojuris.blogspot.com/2008/09/el-caracter-cientifico-de-la-auditoria.html>
- Puerres, Ivan. Auditoría Operacional. Del sitio web http://drupal.puj.edu.co/files/OI042_Ivan%20Puerres_0.pdf
- Documento de guía. Del sitio web <http://es.scribd.com/doc/22225465/Definicion-de-Papeles-de-Trabajo>
- El método a usar en la auditoría. del sitio web <http://fccea.unicauca.edu.co/old/tgarf/tgarfse4.html>
- Definición de método científico. Del sitio web http://newton.cnice.mec.es/materiales_didacticos/mcientifico/index.htm
- Página web de la empresa Owens Classic International. Del sitio web <http://owensclassicinternational.com/>



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Página web de la empresa ZHE JIANG QSJY AUTO ACCESSORIES CO. Del sitio web <http://wzsqsjyq.en.china.cn/>
- Página web del Instituto de Auditores Internos Ecuador. Del sitio web www.iaiecuador.org
- Reportes de la página web de la Aduana del Ecuador. Del sitio web www.aduana.gob.ec
- Página web de la empresa Aeroklas. Del sitio web www.aeroklas.com/green-en.php
- Cómo funcionan los autos híbridos (2010, Noviembre 18). Madrid. Del sitio web www.aztecanoticias.com.mx/notas/tecnologia/29623/como-funcionan-los-autos-hibridos
- Listado de empresas con actividad de accesorios y adornos para vehículos, Cámara de Comercio de Cuenca. Del sitio web www.cccuenca.com.ec
- Contraloría General del Estado. Manual de Auditoría Gubernamental. Del sitio web www.contraloria.gob.ec
- Definición de auditoría operacional del sitio web www.definicion.org/auditoria-operacional
- David Masip. (2002, Julio 19). Oracle es una potente herramienta cliente/servidor para la gestión de Bases de Datos. Explicamos la herramienta y las ayudas que ofrece al desarrollador. Del sitio web www.desarrolloweb.com/articulos/840.php
- Estadísticas sobre el sector automotor. Del sitio web www.eluniverso.com



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Morales, Carlos A. Reingeniería. Del sitio web www.losrecursoshumanos.com/contenidos/81-reingenieria.html
- Datos estadísticos de la página web del Ministerio de Relaciones Laborales del Ecuador. Del sitio web www.mrl.gob.ec
- MAC.-Herramientas para el Control y la Prevención en la lucha contra la corrupción. Experiencia cubana. Glosario. Del sitio web www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/infodir/glosario_de_terminos.pdf
- Ugarte Fajardo, Jorge. Auditoría Operacional. Del sitio web www.slideshare.net/gugarte/auditoria-operacional-presentation
- Información en línea sobre la constitución de Autocentro obtenida de la página web de la Superintendencia de Compañías del Ecuador. Del sitio web www.supercias.gob.ec
- Auditoría Operacional (2012, Abril 7) del sitio web www.tuguiacountable.com/2012/04/auditoria-operacional_07.html
- www4.elcomercio.com/Negocios/la_venta_de_autos_mueve_millones.aspx
- <http://www.housebanc.com/auditoria.htm>
- http://newton.cnice.mec.es/materiales_didacticos/mcientifico/index.htm
- Código de Comercio
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones
- Código Tributario
- Constitución del Ecuador. Del sitio web <http://www.asambleanacional.gov.ec>



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Ley de Compañías
- Ley de Régimen Tributario Interno
- Ley de Seguridad Social
- Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno



ANEXOS

ANEXO 1

CONCEPTOS BÁSICOS

ACCESORIO: Que es complementario o que acompaña a algo principal; que es secundario, ayuda al mejor funcionamiento de algo, pero no es esencial: información accesorio. Parte de una máquina o de otro objeto que no es indispensable para su funcionamiento, pero que lo complementa o capacita para otras funciones; aditamento: accesorios eléctricos, «El seguro no cubre los accesorios del vehículo».³⁹

AUDITORÍA: Revisión y verificación de las cuentas de Balance y de Pérdidas y Ganancias, con el objeto de verificar que las mismas reflejen tanto el patrimonio como el resultado de las operaciones de la entidad auditada, de conformidad con los preceptos legales que le son aplicables y los principios de contabilidad generalmente aceptados (P.C.G.A.).⁴⁰

AUDITORÍA OPERATIVA: Es el examen posterior, profesional, objetivo y sistemático de la totalidad o parte de las operaciones o actividades de una entidad, proyecto, programa, inversión o contrato en particular, sus unidades integrantes u operacionales específicas.

Su propósito es determinar los grados de efectividad, economía y eficiencia alcanzados por la organización y formular recomendaciones para mejorar las operaciones evaluadas. Relacionada básicamente con los objetivos de eficacia, eficiencia y economía⁴¹.

³⁹ <http://diccionario.sensagent.com/accesorios/es-es/>

⁴⁰ Chiriboga Rosales Luis Alberto. (2008). Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano (sexta ed.). Quito: Editorial Universitaria.

⁴¹ <http://www.monografias.com/trabajos12/aufi/aufi.shtml>



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CALIDAD: Grado en el que un conjunto de características inherentes cumple con los requisitos propuestos.

EFFECTIVIDAD: Grado en que se cumplen los objetivos de una organización.⁴²

EFICIENCIA: Consiste en el grado de utilización de los recursos: humanos, materiales, financieros, tecnológicos y ecológicos considerando el tiempo. El objetivo es incrementar la productividad. Se refiere también al grado en el que se reducen los costos sin reducir la efectividad.

EFICACIA: Se refiere al logro de objetivos y metas previstas por la administración, lo cual puede estar expresado en términos de cantidad, calidad, tiempo, costo, etc. para que se considere la eficacia debe haberse fijado una planificación detallada, con sistemas de información y herramientas o estándares de medición que detecten desviaciones.

ECONOMÍA: Minimizar los costos de una actividad, programa u operación con eliminación de desperdicios.

IMPORTACIÓN: Proceso mediante el cual se introducen al país mercaderías del exterior, cumpliendo los requisitos de aduanas, monetarios y cambiarios que rigen en el país. Registra el valor FOB de las mercaderías que ingresan legalmente al país desde el exterior, incluye los costos y fletes desde la frontera del país exportador y se registra en la balanza comercial como pagos de una economía al resto del mundo. / Puede hablarse también de importación de servicios (fletes, seguros, etc.), o de capitales, en cuyos casos las anotaciones en la balanza de pagos se hacen en la subbalanza de servicios y capitales, respectivamente.⁴³

INDICADOR: Son puntos de referencia, que brindan información cualitativa o cuantitativa, conformada por uno o varios datos, constituidos por percepciones, números, hechos, opiniones o medidas, que permiten seguir el

42 Arens, Alvin A.; Elder, Randal J.; Beasley, Mark S.. (2007). Auditoría. Un Enfoque Integral (Decimoprimer ed.). México: Pearson Educación.

43 Chiriboga Rosales Luis Alberto. (2008). Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano (sexta ed.). Quito: Editorial Universitaria.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

desenvolvimiento de un proceso y su evaluación, y que deben guardar relación con el mismo.⁴⁴

ÍNDICE: Número con que se representa convencionalmente el grado o intensidad de una determinada cualidad o fenómeno.⁴⁵

OBJETIVO: Enunciación de los resultados que desea alcanzar un sujeto en un periodo de tiempo concreto.⁴⁶

PLANIFICACIÓN: Toda actividad humana destinada a seleccionar objetivos, así como las maneras más apropiadas para alcanzarlos. Se trata de un concepto amplio de planificación, ya que las tareas que supone pueden ser desempeñadas por individuos, empresas, estados nacionales e incluso agrupaciones multinacionales, para definir y determinar la mejor manera posible de alcanzar objetivos generales o particulares de largo o de corto alcance, permanentes o accidentales, vinculados a aspectos productivos, distributivos, etc.⁴⁷

POLÍTICA: En el campo de la gerencia o dirección de un negocio, la rama que trata de las decisiones y su planeamiento, formulación y evaluación, fijando los objetivos y los métodos generales de administración de acuerdo con los cuales se conducen las operaciones de cualquier organización; una regla o conjunto de reglas que orientan y gobiernan la acción; un conjunto de intenciones expresas o implícitas de una organización. ...⁴⁸

PROCESO: Conjunto de actividades interrelacionadas e interactuantes que transforman elementos de entrada en resultados.

SISTEMA: Conjunto de elementos relacionados entre sí, que interactúan en busca de un objetivo.

⁴⁴ <http://deconceptos.com/general/indicador>

⁴⁵ <http://www.definiciones.com.mx/definicion/1/indice/>

⁴⁶ Chiriboga Rosales Luis Alberto. (2008). Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano (sexta ed.). Quito: Editorial Universitaria.

⁴⁷ Ídem

⁴⁸ Kohler Eric L. (1976). Diccionario para Contadores. México: Unión Tipográfica Editorial Hispano – Americana.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

VENTA: Transacción mercantil (o de negocios), que representa la entrega de un artículo, una partida de mercancías; un derecho; o un servicio a cambio de efectivo, promesa de pago o equivalente en dinero, o por cualquier combinación de éstos; se registra y se consigna en función de la cantidad en efectivo. ...⁴⁹

⁴⁹ Ídem



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 2

Cuenca, 22 de septiembre del 2010

Economista

Victor Gerardo Aguilar

DIRECTOR REGIONAL DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS DEL AUSTRO

Ciudad.

De mis consideraciones:

Por medio del presente oficio me dirijo a Usted, y por su intermedio a quien Usted designe, para solicitarle de la manera más comedida me concedan información sobre:

-Número de contribuyentes de la ciudad de Cuenca, inscritos en el RUC y RISE, clasificado en personas naturales y sociedades que tengan registrada la actividad de "venta al por mayor de accesorios para vehículos", así como el porcentaje que representan del total de contribuyentes de la ciudad.

- Número de contribuyentes de la ciudad de Cuenca, inscritos en el RUC y RISE, clasificado en personas naturales y sociedades que tengan registrada la actividad de "venta al por menor de accesorios para vehículos" así como el porcentaje que representan del total de contribuyentes de la ciudad.

Esta información será utilizada únicamente con fines didácticos, para fundamentar el análisis del sector, debido a que me encuentro elaborando mi tesis de postgrado sobre el tema "Proceso de auditoría operacional a la comercialización de accesorios para vehículos, aplicación en la empresa Autocentro Cia. Ltda. de la ciudad de Cuenca Ecuador", para la obtención del título de "Magister en Contabilidad y Auditoría" en la Universidad de Cuenca.

Sin otro particular y en espera de una favorable acogida, suscribo.

Atentamente,

CPA. Diana E. Arcentales Arévalo
CI 0104276902



1



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Ingeniero
Marcelo Vega Villa
PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE CUENCA
Ciudad

De mis consideraciones:

Por medio del presente oficio me dirijo a Usted, y por su intermedio a quien Usted designe, para solicitarle de la manera más comedida me concedan información sobre:

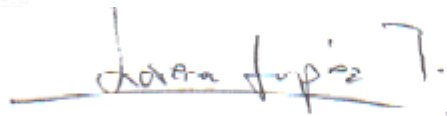
-Cantidad de personas y/o empresas que estén afiliadas a su institución y que registren las actividades de "venta al por mayor de accesorios para vehículos" y "venta al por menor de accesorios para vehículos", así como el porcentaje que representan del total de instituciones afiliadas.

Esta información será utilizada únicamente con fines didácticos, para fundamentar el análisis del sector, debido a que me encuentro elaborando mi tesis de postgrado sobre el tema "Proceso de auditoría operacional a la comercialización de accesorios para vehículos, aplicación en la empresa Autocentro Cia. Ltda. de la ciudad de Cuenca Ecuador", para la obtención del título de "Magíster en Contabilidad y Auditoría" en la Universidad de Cuenca.

Sin otro particular y en espera de una favorable acogida, suscribo.

Atentamente,


CPA Diana E. Arcentales Arévalo
CI 0104276902





UNIVERSIDAD DE CUENCA

CORPORACION ADUANERA
ECUATORIANA

2010 SEP 28 A 8:04

Cuenca, 28 de septiembre del 2010

GERENCIA DISTRITAL CUENCA
RECIBIDO

Ingeniero
Boris Paul Coellar Dávila
GERENTE DISTRITAL DE LA CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA
Cuenca.

De mis consideraciones:

Por medio del presente oficio me dirijo a Usted, y por su intermedio a quien Usted designe, para solicitarle de la manera más comedida me concedan información estadística sobre:

-Montos mensuales de importaciones de accesorios para vehículos efectuadas en lo que ha transcurrido del año 2010. De estos totales la cantidad correspondiente a personas y/o empresas de la ciudad de Cuenca.

Esta información será utilizada únicamente con fines didácticos, para fundamentar el análisis del sector, debido a que me encuentro elaborando mi tesis de postgrado sobre el tema "Proceso de auditoría operacional a la comercialización de accesorios para vehículos, aplicación en la empresa Autocentro Cia. Ltda. de la ciudad de Cuenca Ecuador", para la obtención del título de "Magister en Contabilidad y Auditoría" en la Universidad de Cuenca.

Sin otro particular y en espera de una favorable acogida, suscribo.

Atentamente,

CPA. Diana E. Arcentales Arévalo
CI 0104276902



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cuenca, 04 de mayo del 2011

Doctor
Manolo Rodas
DIRECTOR REGIONAL (E) DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS DEL AUSTRO
Ciudad.

De mis consideraciones:

Por medio del presente oficio me dirijo a Usted, y por su intermedio a quien Usted designe, para solicitarle de la manera más comedida se me conceda información sobre:

-Número de contribuyentes de la ciudad de Cuenca, inscritos en el RUC y RISE, clasificado en personas naturales y sociedades que tengan registradas las actividades de:

- a) "Venta al por mayor de accesorios para vehículos", así como el porcentaje que representan del total de contribuyentes de la ciudad.
- b) "Venta al por menor de accesorios para vehículos" así como el porcentaje que representan del total de contribuyentes de la ciudad.

Meses atrás realicé una solicitud similar, y aprovecho la oportunidad para expresar mi agradecimiento por haberme facilitado la información.

Actualmente realizo este pedido, para efectuar una comparación sobre la variación de estos datos y dar mayor fundamento al análisis del sector, debido a que me encuentro elaborando mi tesis de postgrado sobre el tema "Proceso de auditoría operacional a la comercialización de accesorios para vehículos, aplicación en la empresa Autocentro Cia. Ltda. de la ciudad de Cuenca Ecuador", para la obtención del título de "Magister en Contabilidad y Auditoría" en la Universidad de Cuenca. La información solicitada será utilizada únicamente con fines didácticos.

Sin otro particular y en espera de una favorable acogida, suscribo.

Atentamente,

CPA. Diana E. Arcentales Arévalo
CI 0104276902



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 3



Av. Remigio Crespo
5-28 y Lorenzo Piedra
Telf.: (592) 7 2897777
www.sri.gov.ec
CUENCA - Ecuador

Oficio 101012010OPLN002603
Cuenca, 27 de Septiembre de 2010
Asunto: Solicitud de Información

CPA

Diana E. Arcentales Arévalo

Av. Remigio Crespo 5-28 y Lorenzo Piedra
Ciudad

De mi consideración:

En relación al Oficio sin número, ingresado en las oficinas de la Secretaría Regional del Servicio de Rentas Internas del Austro con número de trámite 101012010010018016, me permito poner en su conocimiento la información solicitada:

CÓDIGO CII	CÓDIGO CII ACTIVIDAD	ESPECIAL	OTROS	RISE
G503000	VENTA AL POR MAYOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, REALIZADA INDEPENDIENTEMENTE DE LA VENTA DE VEHÍCULOS.	12	127	1
G503001	VENTA AL POR MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, REALIZADA INDEPENDIENTEMENTE DE LA VENTA DE VEHÍCULOS.	7	665	34

La información que se envía corresponde a los contribuyentes activos de la ciudad de Cuenca.

El número de contribuyentes activos a la fecha en el cantón Cuenca es de 66.104.

Le recuerdo que la información que se envía, deberá ser utilizada únicamente para los fines propios que se detalla en el oficio antes mencionado.

f.) Econ. Víctor G. Aguilar, DIRECTOR REGIONAL DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS DEL AUSTRO.

Proveyó y firmó el Oficio que antecede, el Econ. Víctor G. Aguilar, **DIRECTOR REGIONAL DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS DEL AUSTRO**, en Cuenca, a 27 de septiembre de 2010.

Lo certifico -

Econ. Leonardo Molina L.
SECRETARIO REGIONAL AUSTRO
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS





UNIVERSIDAD DE CUENCA

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS RAZON DE NOTIFICACION

Razón Social: ARCENTALES AREVALO DIANA ELIZABETH
RUC: 0104276902

En la provincia de Buena Vista siendo las 08:00 horas del día 29 de SEPTIEMBRE del 2018, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 105 y siguientes del Código Tributario, notifíquese:

☐ RESOLUCION ☐ PROVIDENCIA ☒ OFICIOS ☐ OTROS

NUMERO	TRAMITE	CONCEPTO
1010120100PLN002603	101012010018016	OFICIO

☒ PERSONAL ☐ BOLETA ☐ FAX ☐ VENTANILLA

En la ciudad/cantón de: CUENCA
Dirección: REMIGIO CRESPO 5-28 y LORENZO PIEDRA / OFICINAS SRI
Cantón/Parroquia:
Teléfono: 2887777 7523

Si el domicilio previamente indicado no corresponde, señale el correcto:

Calle: No. Intersección:
Oficina/Departamento: Ciudad: Teléfono:

(f) Funcionario notificador

Cédula:

Nombre:

(f) Persona que recibe

Cédula: 0104276902

Nombre: Diana Arcenales

Parentesco/Relación: PERSONAL

En vista de que el interesado, persona que recibe en ausencia del principal, se negare, no pudiere, ó no quisiere firmar, se dejará constancia de tal hecho y de la notificación con la firma de un testigo.

(f) Testigo

Cédula:

Nombre:

OBSERVACIONES:

Dirección presunta: REMIGIO CRESPO 5-28 y LORENZO PIEDRA / OFICINAS SRI



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 4

ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS				
Persona encuestada:				
Razón Social /				
Nombre Comercial:				
Ubicación:			Fecha:	
1.- Usted realiza:				
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI	NO	
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	NO	
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?				
	Tradición familiar			
	Emprendimiento			
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?		SI	NO	
	La meta era a corto plazo			
	La meta era a largo plazo			
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	NO	
	Cambió su meta:	SI	NO	
4.- ¿Este negocio funciona?				
	Menos de 1 año			
	Entre 1 y 5 años			
	Entre 5 y 10 años			
	Más de 10 años			
5.- ¿Tiene sucursales?		SI	NO	
	En la ciudad de Cuenca			
	En otras ciudades			
6.- ¿Qué productos comercializa?				
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?			
7.- Sus principales proveedores son de:				
	Cuenca			
	Fuera de Cuenca			
	Fuera del Ecuador			
8.- Sus principales clientes son de:				
	Cuenca			
	Fuera de Cuenca			
	Fuera del Ecuador			
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:				
	Propio negocio			
	Sistema Financiero			
	Familia			
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?				
<i>Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.</i>				
CPA. Diana Arcenales A.				
Maestrante				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA				
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS				
Persona encuestada:	KETTY SARANGO			
Razón Social /				
Nombre Comercial:	LLANTERA DENCAR			
Ubicación:	LOJA	Fecha:		
1.- Usted realiza:				
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI	NO	O
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	O	NO
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?				
	Tradición familiar			
	Emprendimiento	X		
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?		SI	NO	
	La meta era a corto plazo			O
	La meta era a largo plazo		O	
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	NO	O
	Cambió su meta:	SI	NO	O
4.- ¿Este negocio funciona?				
	Menos de 1 año			
	Entre 1 y 5 años			
	Entre 5 y 10 años			
	Más de 10 años	O		
5.- ¿Tiene sucursales?		SI	NO	
	En la ciudad de Cuenca			O
	En otras ciudades			O
6.- ¿Qué productos comercializa?				
	LLANTAS, AROS, BATERIAS Y ACCESORIOS			
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?	LLANTAS AROS Y BATERIAS		
7.- Sus principales proveedores son de:				
	Cuenca	O		
	Fuera de Cuenca	O		
	Fuera del Ecuador			
8.- Sus principales clientes son de:				
	Cuenca			
	Fuera de Cuenca	O		
	Fuera del Ecuador			
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:				
	Propio negocio	O		
	Sistema Financiero			
	Familia			
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?				
LOS IMPUESTOS				
<i>Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.</i>				
CPA. Diana Arcenales A.				
Maestrante				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

<p>TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA</p> <p>ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS</p>				
Persona encuestada: DIANA ASTUDILLO				
Razón Social /				
Nombre Comercial: JP DECORAUTOS				
Ubicación: CUENCA			Fecha:	
1.- Usted realiza:				
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI	NO	X
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	X	NO
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?				
	Tradicción familiar			
	Emprendimiento	X		
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?				
	La meta era a corto plazo	SI	NO	
	La meta era a largo plazo	X		
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	NO	X
	Cambió su meta:	SI	X	NO
4.- ¿Este negocio funciona?				
	Menos de 1 año			
	Entre 1 y 5 años			
	Entre 5 y 10 años	X		
	Más de 10 años			
5.- ¿Tiene sucursales?				
	En la ciudad de Cuenca	SI	NO	X
	En otras ciudades			X
6.- ¿Qué productos comercializa?				
	AROS-LLANTAS Y ACCESORIOS			
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?	LLANTAS		
7.- Sus principales proveedores son de:				
	Cuenca	X		
	Fuera de Cuenca	X		
	Fuera del Ecuador			
8.- Sus principales clientes son de:				
	Cuenca	X		
	Fuera de Cuenca	X		
	Fuera del Ecuador			
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:				
	Propio negocio	X		
	Sistema Financiero			
	Familia	X		
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?				
SRI				
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.				
CPA. Diana Arcentales A.				
Maestrante				



AUTORA: DIANA ELIZABETH ARCENTALES ARÉVALO



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA				
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS				
Persona encuestada:	OSCAR SALDAÑA			
Razón Social /				
Nombre Comercial:	OSCAR ACCESORIOS			
Ubicación:	CUENCA	Fecha:		
1.- Usted realiza:				
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI	NO	X
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	X	NO
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?				
	Tradición familiar			
	Emprendimiento	X		
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?				
	La meta era a corto plazo	SI	NO	
	La meta era a largo plazo	X		
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	NO	X
	Cambió su meta:	SI	X	NO
4.- ¿Este negocio funciona?				
	Menos de 1 año			
	Entre 1 y 5 años			
	Entre 5 y 10 años			
	Más de 10 años	X		
5.- ¿Tiene sucursales?				
	En la ciudad de Cuenca	SI	NO	X
	En otras ciudades			X
6.- ¿Qué productos comercializa?				
	AROS Y LLANTAS			
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?	LLANTAS		
7.- Sus principales proveedores son de:				
	Cuenca	X		
	Fuera de Cuenca	X		
	Fuera del Ecuador			
8.- Sus principales clientes son de:				
	Cuenca	X		
	Fuera de Cuenca			
	Fuera del Ecuador			
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:				
	Propio negocio	X		
	Sistema Financiero			
	Familia			
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?				
LAS TRIBUTARIAS				
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.				
CPA. Diana Arcenales A.				
Maestrante				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA					
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS					
Persona encuestada:	PAUL CARDENAS				
Razón Social /					
Nombre Comercial:	TUNING CAR DEL MILENIUM				
Ubicación:	CUENCA		Fecha:		
1.- Usted realiza:					
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI		NO	x
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	x	NO	
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?					
	Tradición familiar	x			
	Emprendimiento				
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?					
	La meta era a corto plazo				x
	La meta era a largo plazo				x
	Considera que ha cumplido su meta:	SI		NO	x
	Cambió su meta:	SI	x	NO	
4.- ¿Este negocio funciona?					
	Menos de 1 año				
	Entre 1 y 5 años	x			
	Entre 5 y 10 años				
	Más de 10 años				
5.- ¿Tiene sucursales?					
	En la ciudad de Cuenca				x
	En otras ciudades				x
6.- ¿Qué productos comercializa?					
	equipos de audio, parlantes y accesorios				
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?				
	equipos de audio y video				
7.- Sus principales proveedores son de:					
	Cuenca	x			
	Fuera de Cuenca	x			
	Fuera del Ecuador				
8.- Sus principales clientes son de:					
	Cuenca	x			
	Fuera de Cuenca				
	Fuera del Ecuador				
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:					
	Propio negocio	x			
	Sistema Financiero				
	Familia	x			
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?					
no entiendo					
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.					
CPA. Diana Arcenales A.					
Maestrante					



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA					
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS					
Persona encuestada:	Cristian Calle				
Razón Social /					
Nombre Comercial:	El mundo de los lujos				
Ubicación:	Cuenca, Viracochabamba y Juan José Flores		Fecha:	05/06/2011	
1.- Usted realiza:					
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI		NO	
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	X	NO	
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?					
	Tradición familiar	X			
	Emprendimiento				
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?		SI	X	NO	
	La meta era a corto plazo	X			
	La meta era a largo plazo				
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	X	NO	
	Cambió su meta:	SI		NO	X
4.- ¿Este negocio funciona?					
	Menos de 1 año	X			
	Entre 1 y 5 años				
	Entre 5 y 10 años				
	Más de 10 años				
5.- ¿Tiene sucursales?		SI		NO	X
	En la ciudad de Cuenca				
	En otras ciudades				
6.- ¿Qué productos comercializa?					
	accesorios				
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?				
					alarmas, volantes, tapa cubos
7.- Sus principales proveedores son de:					
	Cuenca	X			
	Fuera de Cuenca				
	Fuera del Ecuador				
8.- Sus principales clientes son de:					
	Cuenca	X			
	Fuera de Cuenca				
	Fuera del Ecuador				
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:					
	Propio negocio	X			
	Sistema Financiero				
	Familia	X			
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?					
	ordenanzas municipales, tributarias				
<i>Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.</i>					
<i>CPA. Diana Arcenales A.</i>					
<i>Maestrante</i>					



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA					
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS					
Persona encuestada:	Kleber Molina				
Razón Social /					
Nombre Comercial:	Mundo sobre ruedas				
Ubicación:	Cuenca, Av. México y Av. de las Américas		Fecha:	05/06/2011	
1.- Usted realiza:					
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI		NO	
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	X	NO	
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?					
	Tradición familiar	X			
	Emprendimiento				
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?		SI	X	NO	
	La meta era a corto plazo				
	La meta era a largo plazo	X			
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	X	NO	
	Cambió su meta:	SI		NO	
4.- ¿Este negocio funciona?					
	Menos de 1 año				
	Entre 1 y 5 años	X			
	Entre 5 y 10 años				
	Más de 10 años				
5.- ¿Tiene sucursales?		SI	X	NO	
	En la ciudad de Cuenca		X		
	En otras ciudades				
6.- ¿Qué productos comercializa?					
	aros				
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?				
7.- Sus principales proveedores son de:					
	Cuenca	X			
	Fuera de Cuenca	X			
	Fuera del Ecuador				
8.- Sus principales clientes son de:					
	Cuenca	X			
	Fuera de Cuenca				
	Fuera del Ecuador				
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:					
	Propio negocio	X			
	Sistema Financiero				
	Familia				
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?					
municipales, tributarias					
<i>Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.</i>					
<i>CPA. Diana Arcenales A.</i>					
<i>Maestrante</i>					



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA						
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS						
Persona encuestada:	Genaro Galarza					
Razón Social /						
Nombre Comercial:	Auto Lujos					
Ubicación:	Cuenca, Juan Jaramillo 2-37 entre Manuel Vega y Tomás Ordoñez			Fecha:		
1.- Usted realiza:						
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI	x	NO		
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	x	NO		
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?						
	Tradición familiar					
	Emprendimiento	x				
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?						
	La meta era a corto plazo	x				
	La meta era a largo plazo	x				
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	x	NO		
	Cambió su meta:	SI	x	NO		
4.- ¿Este negocio funciona?						
	Menos de 1 año					
	Entre 1 y 5 años					
	Entre 5 y 10 años					
	Más de 10 años	x				
5.- ¿Tiene sucursales?						
	En la ciudad de Cuenca	SI		NO	x	
	En otras ciudades					
6.- ¿Qué productos comercializa?						
	aros, accesorios, fierros, cubre baldes					
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?					
	aros, cubre baldes					
7.- Sus principales proveedores son de:						
	Cuenca	x				
	Fuera de Cuenca	x				
	Fuera del Ecuador	x				
8.- Sus principales clientes son de:						
	Cuenca	x				
	Fuera de Cuenca	x				
	Fuera del Ecuador					
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:						
	Propio negocio	x				
	Sistema Financiero	x				
	Familia					
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?						
municipales, tributarias						
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.						
CPA. Diana Arcenales A.						
Maestrante						



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA				
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS				
Persona encuestada:	Gissela Vallejo			
Razón Social /				
Nombre Comercial:	Auto lujos Ambato			
Ubicación:	Ambato, Av. El Rey y Carihuayrazo	Fecha:	05/06/2011	
1.- Usted realiza:				
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI	X	NO
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	X	NO
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?				
	Tradición familiar	X		
	Emprendimiento			
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?		SI	X	NO
	La meta era a corto plazo			
	La meta era a largo plazo	X		
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	X	NO
	Cambió su meta:	SI		NO
4.- ¿Este negocio funciona?				
	Menos de 1 año			
	Entre 1 y 5 años			
	Entre 5 y 10 años	X		
	Más de 10 años			
5.- ¿Tiene sucursales?		SI		NO
	En la ciudad de Cuenca			X
	En otras ciudades			
6.- ¿Qué productos comercializa?				
	aros, accesorios, protectores de balde, fierros, llantas, vinil			
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?		aros, llantas, vinil	
7.- Sus principales proveedores son de:				
	Cuenca	x		
	Fuera de Cuenca	x		
	Fuera del Ecuador			
8.- Sus principales clientes son de:				
	Cuenca			
	Fuera de Cuenca	x		
	Fuera del Ecuador			
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:				
	Propio negocio	x		
	Sistema Financiero	x		
	Familia	x		
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?				
	tributarias, municipio			
<i>Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.</i>				
<i>CPA. Diana Arcenales A.</i>				
<i>Maestrante</i>				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA				
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS				
Persona encuestada:	Alfredo Llaulli			
Razón Social /				
Nombre Comercial:	Auto lujos Latacunga			
Ubicación:	Latacunga, La Y a Quito	Fecha:	05/06/2011	
1.- Usted realiza:				
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI	NO	
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	X	NO
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?				
	Tradición familiar			
	Emprendimiento	X		
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?				
	La meta era a corto plazo	SI	X	NO
	La meta era a largo plazo	X		
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	X	NO
	Cambió su meta:	SI		NO
4.- ¿Este negocio funciona?				
	Menos de 1 año			
	Entre 1 y 5 años			
	Entre 5 y 10 años			
	Más de 10 años	X		
5.- ¿Tiene sucursales?				
	En la ciudad de Cuenca	SI	NO	X
	En otras ciudades			
6.- ¿Qué productos comercializa?				
	accesorios, fierros, audio			
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?	audio		
7.- Sus principales proveedores son de:				
	Cuenca	x		
	Fuera de Cuenca	x		
	Fuera del Ecuador			
8.- Sus principales clientes son de:				
	Cuenca			
	Fuera de Cuenca	x		
	Fuera del Ecuador			
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:				
	Propio negocio	x		
	Sistema Financiero			
	Familia			
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?				
	municipales			
<i>Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.</i>				
<i>CPA. Diana Arcenales A.</i>				
<i>Maestrante</i>				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA				
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS				
Persona encuestada:	Hugo Minchalo			
Razón Social /				
Nombre Comercial:				
Ubicación:	Machala		Fecha:	05/06/2011
1.- Usted realiza:				
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI		NO
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	X	NO
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?				
	Tradición familiar			
	Emprendimiento	X		
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?				
	La meta era a corto plazo			
	La meta era a largo plazo	X		
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	X	NO
	Cambió su meta:	SI		NO
4.- ¿Este negocio funciona?				
	Menos de 1 año			
	Entre 1 y 5 años			
	Entre 5 y 10 años			
	Más de 10 años	X		
5.- ¿Tiene sucursales?				
	En la ciudad de Cuenca	SI	X	NO
	En otras ciudades		X	
6.- ¿Qué productos comercializa?				
	aros, fierros, baldes			
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?	aros		
7.- Sus principales proveedores son de:				
	Cuenca	x		
	Fuera de Cuenca	x		
	Fuera del Ecuador			
8.- Sus principales clientes son de:				
	Cuenca			
	Fuera de Cuenca	x		
	Fuera del Ecuador	x		
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:				
	Propio negocio	x		
	Sistema Financiero	x		
	Familia	x		
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?				
	municipio, tributarias			
<i>Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.</i>				
<i>CPA. Diana Arcenales A.</i>				
<i>Maestrante</i>				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA				
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS				
Persona encuestada:	Delfin Ubidia			
Razón Social /				
Nombre Comercial:	Auto lujos Delfin			
Ubicación:	Cuenca, Gasolinera de Milchichig		Fecha:	05/06/2011
1.- Usted realiza:				
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI		NO
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	x	NO
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?				
	Tradición familiar			
	Emprendimiento	x		
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?				
	La meta era a corto plazo			
	La meta era a largo plazo	x		
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	x	NO
	Cambió su meta:	SI		NO
4.- ¿Este negocio funciona?				
	Menos de 1 año			
	Entre 1 y 5 años	x		
	Entre 5 y 10 años			
	Más de 10 años			
5.- ¿Tiene sucursales?				
	En la ciudad de Cuenca	SI		NO x
	En otras ciudades			
6.- ¿Qué productos comercializa?				
	accesorios			
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?			
7.- Sus principales proveedores son de:				
	Cuenca	x		
	Fuera de Cuenca			
	Fuera del Ecuador			
8.- Sus principales clientes son de:				
	Cuenca	x		
	Fuera de Cuenca			
	Fuera del Ecuador			
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:				
	Propio negocio	x		
	Sistema Financiero			
	Familia			
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?				
	Municipales, tributarias			
<i>Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.</i>				
<i>CPA. Diana Arcentales A.</i>				
<i>Maestrante</i>				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA					
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS					
Persona encuestada:	Anibal Vásquez				
Razón Social / Nombre Comercial:					
Ubicación:	Cuenca, Presidente Córdova y Manuel Vega			Fecha:	05/06/2011
1.- Usted realiza:					
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI		NO	
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	x	NO	
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?					
	Tradición familiar				
	Emprendimiento	x			
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?					
	La meta era a corto plazo	SI	x	NO	
	La meta era a largo plazo		x		
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	x	NO	
	Cambió su meta:	SI		NO	
4.- ¿Este negocio funciona?					
	Menos de 1 año				
	Entre 1 y 5 años				
	Entre 5 y 10 años				
	Más de 10 años	x			
5.- ¿Tiene sucursales?					
	En la ciudad de Cuenca	SI		NO	x
	En otras ciudades				
6.- ¿Qué productos comercializa?					
	aros, fierros				
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?	aros			
7.- Sus principales proveedores son de:					
	Cuenca	x			
	Fuera de Cuenca	x			
	Fuera del Ecuador				
8.- Sus principales clientes son de:					
	Cuenca	x			
	Fuera de Cuenca				
	Fuera del Ecuador				
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:					
	Propio negocio	x			
	Sistema Financiero	x			
	Familia				
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?					
	impuestos				
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.					
CPA. Diana Arcenales A.					
Maestrante					



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA				
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS				
Persona encuestada:	César Méndez			
Razón Social /				
Nombre Comercial:	La casa del caucho			
Ubicación:	Cuenca, Gil Ramírez Dávalos y Héroes de Verdeloma		Fecha:	05/06/2011
1.- Usted realiza:				
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI		NO
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	x	NO
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?				
	Tradición familiar			
	Emprendimiento	x		
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?		SI	x	NO
	La meta era a corto plazo			
	La meta era a largo plazo	x		
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	x	NO
	Cambió su meta:	SI		NO
4.- ¿Este negocio funciona?				
	Menos de 1 año			
	Entre 1 y 5 años	x		
	Entre 5 y 10 años			
	Más de 10 años			
5.- ¿Tiene sucursales?		SI		NO x
	En la ciudad de Cuenca			
	En otras ciudades			
6.- ¿Qué productos comercializa?				
	accesorios, baldes			
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?		accesorios	
7.- Sus principales proveedores son de:				
	Cuenca	x		
	Fuera de Cuenca			
	Fuera del Ecuador			
8.- Sus principales clientes son de:				
	Cuenca	x		
	Fuera de Cuenca	x		
	Fuera del Ecuador			
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:				
	Propio negocio	x		
	Sistema Financiero			
	Familia	x		
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?				
	tributarias, municipio			
	Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.			
	CPA. Diana Arcenales A.			
	Maestrante			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA					
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS					
Persona encuestada:	Pedro Chalco				
Razón Social /					
Nombre Comercial:	Tach				
Ubicación:	Cuenca, prolongación de la Calle Larga		Fecha:	05/06/2011	
1.- Usted realiza:					
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI	x	NO	
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	x	NO	
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?					
	Tradición familiar	x			
	Emprendimiento	x			
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?					
	La meta era a corto plazo	x			
	La meta era a largo plazo	x			
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	x	NO	
	Cambió su meta:	SI		NO	
4.- ¿Este negocio funciona?					
	Menos de 1 año				
	Entre 1 y 5 años				
	Entre 5 y 10 años				
	Más de 10 años	x			
5.- ¿Tiene sucursales?					
	En la ciudad de Cuenca		x	NO	
	En otras ciudades		x		Guayaquil, Machala, Loja (prox)
6.- ¿Qué productos comercializa?					
	accesorios 4x4, protectores de balde, alógenos, roll bars, estribos				
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?				
	accesorios 4x4				
7.- Sus principales proveedores son de:					
	Cuenca	x			
	Fuera de Cuenca	x			
	Fuera del Ecuador	x			
8.- Sus principales clientes son de:					
	Cuenca	x			
	Fuera de Cuenca	x			
	Fuera del Ecuador				
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:					
	Propio negocio	x			
	Sistema Financiero				
	Familia	x			
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?					
municipales, tributarias, laborales					
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.					
CPA. Diana Arcenales A.					
Maestrante					



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA				
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS				
Persona encuestada:	Rodrigo Narváez			
Razón Social /				
Nombre Comercial:	Tecnicentro Chicago			
Ubicación:	Cuenca, Hurtado de Mendoza y Antisana		Fecha:	05/06/2011
1.- Usted realiza:				
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI		NO
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	x	NO
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?				
	Tradición familiar			
	Emprendimiento	x		
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?				
	La meta era a corto plazo	SI	x	NO
	La meta era a largo plazo			
		x		
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	x	NO
	Cambió su meta:	SI		NO
4.- ¿Este negocio funciona?				
	Menos de 1 año			
	Entre 1 y 5 años	x		
	Entre 5 y 10 años			
	Más de 10 años			
5.- ¿Tiene sucursales?				
	En la ciudad de Cuenca	SI	x	NO
	En otras ciudades		x	
6.- ¿Qué productos comercializa?				
	aros			
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?			
7.- Sus principales proveedores son de:				
	Cuenca	x		
	Fuera de Cuenca	x		
	Fuera del Ecuador			
8.- Sus principales clientes son de:				
	Cuenca	x		
	Fuera de Cuenca			
	Fuera del Ecuador			
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:				
	Propio negocio	x		
	Sistema Financiero			
	Familia	x		
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?				
	tributarias, municipales			
<i>Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.</i>				
<i>CPA. Diana Arcenales A.</i>				
<i>Maestrante</i>				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA					
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS					
Persona encuestada:	Carlos Quizhpe				
Razón Social / Nombre Comercial:	Tecnicentro Cuenca				
Ubicación:	Cuenca, Calle Vieja y Elia Liut		Fecha:	05/06/2011	
1.- Usted realiza:					
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI		NO	
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	x	NO	
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?					
	Tradición familiar	x			
	Emprendimiento				
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?		SI	x	NO	
	La meta era a corto plazo				
	La meta era a largo plazo	x			
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	x	NO	
	Cambió su meta:	SI		NO	
4.- ¿Este negocio funciona?					
	Menos de 1 año				
	Entre 1 y 5 años				
	Entre 5 y 10 años	x			
	Más de 10 años				
5.- ¿Tiene sucursales?		SI		NO	x
	En la ciudad de Cuenca				
	En otras ciudades				
6.- ¿Qué productos comercializa?					
	aros, alógenos, tapa cubos				
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?	aros			
7.- Sus principales proveedores son de:					
	Cuenca	x			
	Fuera de Cuenca	x			
	Fuera del Ecuador				
8.- Sus principales clientes son de:					
	Cuenca	x			
	Fuera de Cuenca	x			
	Fuera del Ecuador				
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:					
	Propio negocio	x			
	Sistema Financiero				
	Familia				
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?					
	municipales, tributarias, seguridad social				
<i>Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.</i>					
<i>CPA. Diana Arcentales A.</i>					
<i>Maestrante</i>					



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA				
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS				
Persona encuestada:	Sr. Zuñiga			
Razón Social /				
Nombre Comercial:	PezCar			
Ubicación:	Cuenca, Av. Don Bosco y Av. 1 de Mayo		Fecha:	05/06/2011
1.- Usted realiza:				
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI		NO
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	x	NO
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?				
	Tradición familiar	x		
	Emprendimiento			
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?				
	La meta era a corto plazo	x		
	La meta era a largo plazo	x		
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	x	NO
	Cambió su meta:	SI		NO
4.- ¿Este negocio funciona?				
	Menos de 1 año			
	Entre 1 y 5 años			
	Entre 5 y 10 años	x		
	Más de 10 años			
5.- ¿Tiene sucursales?				
	En la ciudad de Cuenca	SI		NO x
	En otras ciudades			
6.- ¿Qué productos comercializa?				
	aros, llantas			
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?	llantas		
7.- Sus principales proveedores son de:				
	Cuenca	x		
	Fuera de Cuenca			
	Fuera del Ecuador			
8.- Sus principales clientes son de:				
	Cuenca	x		
	Fuera de Cuenca			
	Fuera del Ecuador			
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:				
	Propio negocio	x		
	Sistema Financiero			
	Familia			
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?				
	municipales, tributos			
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.				
CPA. Diana Arcenales A.				
Maestrante				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA				
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS				
Persona encuestada:	Juan Pablo Quizhpe			
Razón Social / Nombre Comercial:	Auto Lujo			
Ubicación:	Cuenca		Fecha:	05/06/2011
1.- Usted realiza:				
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI		NO
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	x	NO
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?				
	Tradición familiar			
	Emprendimiento	x		
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?				
	La meta era a corto plazo	SI	x	NO
	La meta era a largo plazo		x	
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	x	NO
	Cambió su meta:	SI		NO
4.- ¿Este negocio funciona?				
	Menos de 1 año			
	Entre 1 y 5 años			
	Entre 5 y 10 años		x	
	Más de 10 años			
5.- ¿Tiene sucursales?				
	En la ciudad de Cuenca	SI		NO x
	En otras ciudades			
6.- ¿Qué productos comercializa?				
	accesorios, audio, aros			
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?	audio		
7.- Sus principales proveedores son de:				
	Cuenca		x	
	Fuera de Cuenca		x	
	Fuera del Ecuador			
8.- Sus principales clientes son de:				
	Cuenca		x	
	Fuera de Cuenca			
	Fuera del Ecuador			
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:				
	Propio negocio		x	
	Sistema Financiero			
	Familia		x	
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?				
	municipio, tributos, laborales			
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.				
CPA. Diana Arcenales A.				
Maestrante				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA				
ENCUESTA PARA ANÁLISIS DEL SECTOR COMERCIALIZADOR DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS				
Persona encuestada:	Juan Carlos Cárdenas			
Razón Social /				
Nombre Comercial:	Comercial Jimenez			
Ubicación:	Cuenca, Nuñez de Bonilla		Fecha:	05/06/2011
1.- Usted realiza:				
	Venta al por mayor de accesorios para vehículos	SI		NO
	Venta al por menor de accesorios para vehículos	SI	x	NO
2.- ¿Qué lo motivó a iniciar este negocio?				
	Tradición familiar			
	Emprendimiento	x		
3.- ¿Al iniciar el negocio, Usted tenía definida una meta?				
	La meta era a corto plazo			
	La meta era a largo plazo	x		
	Considera que ha cumplido su meta:	SI	x	NO
	Cambió su meta:	SI		NO
4.- ¿Este negocio funciona?				
	Menos de 1 año			
	Entre 1 y 5 años			
	Entre 5 y 10 años	x		
	Más de 10 años			
5.- ¿Tiene sucursales?				
	En la ciudad de Cuenca	SI		NO x
	En otras ciudades			
6.- ¿Qué productos comercializa?				
	vinil, audio, accesorios			
	De ellos ¿Cuál considera que es el producto que más se vende?	vinil		
7.- Sus principales proveedores son de:				
	Cuenca	x		
	Fuera de Cuenca	x		
	Fuera del Ecuador			
8.- Sus principales clientes son de:				
	Cuenca	x		
	Fuera de Cuenca			
	Fuera del Ecuador			
9.- Sus principales fuentes de financiamiento son:				
	Propio negocio	x		
	Sistema Financiero			
	Familia	x		
10.- ¿Qué leyes existentes en el país se aplican a su negocio?				
	municipales, tributarias			
<i>Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.</i>				
<i>CPA. Diana Arcenales A.</i>				
<i>Maestrante</i>				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 5

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGISTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ENCUESTA A CONSUMIDORES ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS

Persona encuestada:				
Fecha:				
1.- ¿Le interesaría adquirir accesorios para su vehículo?	SI		NO	
2.- ¿Qué accesorios le interesaría adquirir?				
3.- Conoce lo que son los siguientes productos:				
moquetas	SI		NO	
forros para asientos	SI		NO	
forros para volantes	SI		NO	
halógenos	SI		NO	
protectores de balde	SI		NO	
4.- Ha adquirido accesorios para su vehículo :	SI		NO	
5.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior, detalle alguno(s):				
6.- Indique la(s) marca(s) de los accesorios adquiridos:				
7.- Al momento de realizar la compra de los accesorios para su vehículo:				
¿Conocía previamente el lugar en donde los compró?	SI		NO	
¿Escogió el lugar en el momento de realizar la compra?	SI		NO	
8.- ¿Recuerda el nombre del local(es) en donde adquirió los accesorios para su vehículo?				
	SI		NO	
9.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior por favor indique el nombre del local				
<i>Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.</i>				
<i>CPA. Diana Arcentales A.</i>				
<i>Maestrante</i>				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA ENCUESTA A CONSUMIDORES ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS

Persona encuestada: Cristobal Amoroso

Fecha: 18 de noviembre del 2010

1.- ¿Le interesaría adquirir accesorios para su vehículo?

SI ☒ NO ☐

2.- ¿Qué accesorios le interesaría adquirir?

aros, pantallas

3.- Conoce lo que son los siguientes productos:

moquetas

SI ☒ NO ☐

forros para asientos

SI ☒ NO ☐

forros para volantes

SI ☒ NO ☐

halógenos

SI ☒ NO ☐

protectores de balde

SI ☒ NO ☐

4.- Ha adquirido accesorios para su vehículo :

SI ☒ NO ☐

5.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior, detalle alguno(s):

aros, audio.

6.- Indique la(s) marca(s) de los accesorios adquiridos:

alpine,

7.- Al momento de realizar la compra de los accesorios para su vehículo:

¿Conocía previamente el lugar en donde los compró?

SI ☒ NO ☐

¿Escogió el lugar en el momento de realizar la compra?

SI ☐ NO ☒

8.- ¿Recuerda el nombre del local(es) en donde adquirió los accesorios para su vehículo?

SI ☒ NO ☐

9.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior por favor indique el nombre del local

MP3

Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.

CPA. Diana Arcenales A.

Maestrante



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA			
ENCUESTA A CONSUMIDORES			
ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS			
Persona encuestada:			
Fecha:			
1.- ¿Le interesaría adquirir accesorios para su vehículo?	SI	*	NO
2.- ¿Qué accesorios le interesaría adquirir?			
forros de asientos, luces, y repuestos en general			
3.- Conoce lo que son los siguientes productos:			
moquetas	SI	*	NO
forros para asientos	SI	*	NO
forros para volantes	SI	*	NO
halógenos	SI		NO *
protectores de balde	SI	*	NO
4.- Ha adquirido accesorios para su vehículo :	SI	*	NO
5.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior, detalle alguno(s):			
forros de asientos, lucesw entre otros repuestos			
6.- Indique la(s) marca(s) de los accesorios adquiridos:			
repuestos originales de chevrolet			
7.- Al momento de realizar la compra de los accesorios para su vehículo:			
¿Conocía previamente el lugar en donde los compró?	SI		NO *
¿Escogió el lugar en el momento de realizar la compra?	SI	*	NO
8.- ¿Recuerda el nombre del local(es) en donde adquirió los accesorios para su vehículo?			
	SI	*	NO
9.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior por favor indique el nombre del local			
MIRASOL			
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.			
CPA. Diana Arcenales A.			
Maestrante			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

<p>TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA</p> <p>ENCUESTA A CONSUMIDORES</p> <p>ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS</p>			
Persona encuestada:			
Fecha:			
1.- ¿Le interesaría adquirir accesorios para su vehículo?	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO
2.- ¿Qué accesorios le interesaría adquirir?			
ecualizadores, parlantes para el radio, y nuevos aros			
3.- Conoce lo que son los siguientes productos:			
moquetas	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO
forros para asientos	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO
forros para volantes	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO
halógenos	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO
protectores de balde	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO
4.- Ha adquirido accesorios para su vehículo :	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO
5.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior, detalle alguno(s):			
radio mp3, moquetas			
6.- Indique la(s) marca(s) de los accesorios adquiridos:			
radio sony, moquetas nacionales			
7.- Al momento de realizar la compra de los accesorios para su vehículo:			
¿Conocía previamente el lugar en donde los compró?	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO
¿Escogió el lugar en el momento de realizar la compra?	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO
8.- ¿Recuerda el nombre del local(es) en donde adquirió los accesorios para su vehículo?			
	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO
9.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior por favor indique el nombre del local			
MP3			
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.			
CPA. Diana Arcenales A.			
Maestrante			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA ENCUESTA A CONSUMIDORES ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS

Persona encuestada:				
Fecha:				
1.- ¿Le interesaría adquirir accesorios para su vehículo?	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	
2.- ¿Qué accesorios le interesaría adquirir?				
halogenos				
3.- Conoce lo que son los siguientes productos:				
moquetas	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	
forros para asientos	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	
forros para volantes	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	
halógenos	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	
protectores de balde	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	
4.- Ha adquirido accesorios para su vehículo :	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	
5.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior, detalle alguno(s):				
forros para asientos y moquetas				
6.- Indique la(s) marca(s) de los accesorios adquiridos:				
forros artesanales moquetas chinas				
7.- Al momento de realizar la compra de los accesorios para su vehículo:				
¿Conocía previamente el lugar en donde los compró?	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	
¿Escogió el lugar en el momento de realizar la compra?	SI		NO	
8.- ¿Recuerda el nombre del local(es) en donde adquirió los accesorios para su vehículo?				
	SI		NO	<input checked="" type="checkbox"/>
9.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior por favor indique el nombre del local				
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.				
CPA. Diana Arcenales A.				
Maestrante				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA				
ENCUESTA A CONSUMIDORES				
ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS				
Persona encuestada:				
Fecha:				
1.- ¿Le interesaría adquirir accesorios para su vehículo?	SI	X	NO	
2.- ¿Qué accesorios le interesaría adquirir?				
Sensor de retro, Bluetooth, alarma, radio				
3.- Conoce lo que son los siguientes productos:				
moquetas	SI	X	NO	
forros para asientos	SI	X	NO	
forros para volantes	SI	X	NO	
halógenos	SI	X	NO	
protectores de balde	SI		NO	X
4.- Ha adquirido accesorios para su vehículo :	SI	X	NO	
5.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior, detalle alguno(s):				
ALARMA, RADIO				
6.- Indique la(s) marca(s) de los accesorios adquiridos:				
GENIUSS, SONY				
7.- Al momento de realizar la compra de los accesorios para su vehículo:				
¿Conocía previamente el lugar en donde los compró?	SI		NO	X
¿Escogió el lugar en el momento de realizar la compra?	SI	X	NO	
8.- ¿Recuerda el nombre del local(es) en donde adquirió los accesorios para su vehículo?				
	SI	X	NO	
9.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior por favor indique el nombre del local				
AUTOLUJOS, BAZAR LA VICTORIA				
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.				
CPA. Diana Arcenales A.				
Maestrante				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA ENCUESTA A CONSUMIDORES ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS

Persona encuestada: Juan Pablo Alvarez

Fecha: 19 de noviembre del 2010

1.- ¿Le interesaría adquirir accesorios para su vehículo?

SI ☒ NO ☐

2.- ¿Qué accesorios le interesaría adquirir?

aros, radio, luces y sirenas, forros

3.- Conoce lo que son los siguientes productos:

moquetas

SI ☒ NO ☐

forros para asientos

SI ☒ NO ☐

forros para volantes

SI ☒ NO ☐

halógenos

SI ☒ NO ☐

protectores de balde

SI ☒ NO ☐

4.- Ha adquirido accesorios para su vehículo :

SI ☒ NO ☐

5.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior, detalle alguno(s):

luces, sirena, llantas

6.- Indique la(s) marca(s) de los accesorios adquiridos:

maxis, continental general tiger

7.- Al momento de realizar la compra de los accesorios para su vehículo:

¿Conocía previamente el lugar en donde los compró?

SI ☒ NO ☐

¿Escogió el lugar en el momento de realizar la compra?

SI ☒ NO ☐

8.- ¿Recuerda el nombre del local(es) en donde adquirió los accesorios para su vehículo?

SI ☐ NO ☒

9.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior por favor indique el nombre del local

Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.

CPA. Diana Arcenales A.

Maestrante



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA ENCUESTA A CONSUMIDORES ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS

Persona encuestada: Lourdes Robles

Fecha: 21 de noviembre del 2010

1.- ¿Le interesaría adquirir accesorios para su vehículo?

SI ☒ NO ☐

2.- ¿Qué accesorios le interesaría adquirir?
unos faros nuevos

3.- Conoce lo que son los siguientes productos:

moquetas

SI ☒ NO ☐

forros para asientos

SI ☒ NO ☐

forros para volantes

SI ☒ NO ☐

halógenos

SI ☒ NO ☐

protectores de balde

SI ☒ NO ☐

4.- Ha adquirido accesorios para su vehículo :

SI ☐ NO ☒

5.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior, detalle alguno(s):

6.- Indique la(s) marca(s) de los accesorios adquiridos:

7.- Al momento de realizar la compra de los accesorios para su vehículo:

¿Conocía previamente el lugar en donde los compró?

SI ☐ NO ☐

¿Escogió el lugar en el momento de realizar la compra?

SI ☐ NO ☐

8.- ¿Recuerda el nombre del local(es) en donde adquirió los accesorios para su vehículo?

SI ☐ NO ☐

9.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior por favor indique el nombre del local

Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.

CPA. Diana Arcenales A.

Maestrante



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE			
ENCUESTA A CONSUMIDORES			
ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS			
Persona encuestada:			
Fecha:			
1.- ¿Le intere	SI	X	NO
2.- ¿Qué accesorios le interesaría adquirir?			
Moquetas, Forros de los asientos y del tablero; halógenos			
3.- Conoce lo que son los siguientes productos:			
moqueta	SI	X	NO
forros p	SI	X	NO
forros p	SI	X	NO
halógenc	SI	X	NO
protector	SI	X	NO
4.- Ha adquir			
SI	X	NO	
5.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior, detalle alguno(s):			
Moquetas, Forros para los asientos y Forro para el tablero			
6.- Indique la(s) marca(s) de los accesorios adquiridos:			
Sin Marca, los compre donde un artesano			
7.- Al momento de realizar la compra de los accesorios para su vehículo:			
¿Conocía pre	SI		NO X
¿Escogió el h	SI	X	NO
8.- ¿Recuerda el nombre del local(es) en donde adquirió los accesorios para su vehículo?			
	SI		NO X
9.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior por favor indique el nombre del local			
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.			
CPA. Diana Arcentales A.			
Maestrante			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA ENCUESTA A CONSUMIDORES ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS

Persona encuestada:				
Fecha:				
1.- ¿Le interesaría adquirir accesorios para su vehículo?	SI		NO	x
2.- ¿Qué accesorios le interesaría adquirir?				
3.- Conoce lo que son los siguientes productos:				
moquetas	SI	x	NO	
forros para asientos	SI	x	NO	
forros para volantes	SI	x	NO	
halógenos	SI	x	NO	
protectores de balde	SI		NO	x
4.- Ha adquirido accesorios para su vehículo :	SI	x	NO	
5.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior, detalle alguno(s):				
moquetas, forros para asientos				
6.- Indique la(s) marca(s) de los accesorios adquiridos:				
no recuerdo				
7.- Al momento de realizar la compra de los accesorios para su vehículo:				
¿Conocía previamente el lugar en donde los compró?	SI	x	NO	
¿Escogió el lugar en el momento de realizar la compra?	SI	x	NO	
8.- ¿Recuerda el nombre del local(es) en donde adquirió los accesorios para su vehículo?				
	SI		NO	x
9.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior por favor indique el nombre del local				
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.				
CPA. Diana Arcenales A.				
Maestrante				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA			
ENCUESTA A CONSUMIDORES			
ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS			
Persona encuestada: SONIA AREVALO			
Fecha:			
1.- ¿Le interesaría adquirir accesorios para su vehículo?	SI	X	NO
2.- ¿Qué accesorios le interesaría adquirir?			
moquetas, parasol de parabrisas, halógenos			
3.- Conoce lo que son los siguientes productos:			
moquetas	SI	X	NO
forros para asientos	SI	X	NO
forros para volantes	SI	X	NO
halógenos	SI	X	NO
protectores de balde	SI	X	NO
4.- Ha adquirido accesorios para su vehículo :	SI	X	NO
5.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior, detalle alguno(s):			
halógenos, moquetas, parasol			
6.- Indique la(s) marca(s) de los accesorios adquiridos:			
American Line			
7.- Al momento de realizar la compra de los accesorios para su vehículo:			
¿Conocía previamente el lugar en donde los compró?	SI	X	NO
¿Escogió el lugar en el momento de realizar la compra?	SI		NO X
8.- ¿Recuerda el nombre del local(es) en donde adquirió los accesorios para su vehículo?			
	SI		NO X
9.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior por favor indique el nombre del local			
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.			
CPA. Diana Arcenales A.			
Maestrante			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA ENCUESTA A CONSUMIDORES ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS

Persona encuestada:				
Fecha:				
1.- ¿Le interesaría adquirir accesorios para su vehículo?	SI		NO	x
2.- ¿Qué accesorios le interesaría adquirir?				
3.- Conoce lo que son los siguientes productos:				
moquetas	SI	x	NO	
forros para asientos	SI	x	NO	
forros para volantes	SI	x	NO	
halógenos	SI	x	NO	
protectores de balde	SI	x	NO	
4.- Ha adquirido accesorios para su vehículo :	SI	x	NO	
5.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior, detalle alguno(s):				
Radio MP3				
6.- Indique la(s) marca(s) de los accesorios adquiridos:				
Pioneer				
7.- Al momento de realizar la compra de los accesorios para su vehículo:				
¿Conocía previamente el lugar en donde los compró?	SI	x	NO	
¿Escogió el lugar en el momento de realizar la compra?	SI		NO	x
8.- ¿Recuerda el nombre del local(es) en donde adquirió los accesorios para su vehículo?				
	SI	x	NO	
9.- En caso de haber respondido SI en la pregunta anterior por favor indique el nombre del local				
Salvador Pacheco Mora				
Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.				
CPA. Diana Arcenales A.				
Maestrante				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 6

REPORTE DEL DIAGNÓSTICO		DGA Reporte
EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.		
DATOS GENERALES:		
* <u>Tipo de auditoría:</u> Auditoría Operacional.		
* <u>Objetivo General:</u> Evaluar la efectividad con que se realizan las actividades en la empresa Autocentro Cia. Ltda., e identificar y contrarrestar deficiencias que se presenten, así como apoyar las buenas prácticas que se efectúen.		
* <u>Alcance:</u> Para la realización de este proceso de auditoría se analizará la información y los cambios ocurridos en la empresa entre los años 2008 y 2010.		
* <u>Responsable y recursos a utilizar:</u> CPA. Diana Arcntales Arévalo. Los recursos a utilizar por parte de la auditora son: Equipo de computación e internet; Material bibliográfico impreso y digital; tiempo de la auditora. Información de la empresa Autocentro: datos financieros, información sobre la organización de la compañía, actividades que se realizan, recursos disponibles, etc.		
* <u>Costo aproximado de la auditoría:</u> \$1.000,00 a \$1.500,00.		
* <u>Cronograma :</u> el cronograma de la auditoría se encuentra como anexo a esta Tesis.		
INFORMACIÓN OBTENIDA:		
La información que se ha logrado recopilar comprende: Objetivos y políticas de la empresa. Organigrama. Métodos de operación de la empresa y de cada departamento. Normativa aplicable. Información sobre auditorías pasadas. Proyectos. Información financiera (2008 - 2010). Datos sobre clientes y proveedores. Indicadores de desempeño.		
RIESGOS PRELIMINARES		
Como resultado del diagnóstico se identificaron algunos riesgos preliminares, los cuales se refieren a:		
- Políticas.- el riesgo puede presentarse debido a que no existen políticas totalmente definidas, y la ausencia de ellas puede generar problemas en la ejecución de alguna de las actividades.		
- Control y Dirección.- el riesgo se deriva de la falta de políticas.		
- Funciones de Compras.- el riesgo que se podría presentar es que no existan los productos que se requieren, o que cambien las condiciones pactadas con los proveedores.		
- Funciones de Ventas.- el riesgo que podría generarse es que los clientes no paguen las deudas que tienen con la empresa, o que no se puedan atender todos los pedidos de los clientes.		
Elaborado por: CPA. Diana Arcntales A.		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 7

Cronograma del Trabajo de Auditoría																				
Empresa: Autocentro Cia. Ltda.																				
Auditora: CPA. Diana Arcentales A.																				
Actividades		Meses																		
		Año 2010		Año 2011										Año 2012						
		Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.
1	Recopilación de información general de la empresa.	X																		
2	Revisión de la información general proporcionada por la empresa.	X																		
3	Recopilación de información del sector comercial en el que incursiona la empresa.	X	X																	
4	Revisión y análisis de información del sector comercial en el que incursiona la empresa.		X	X																
5	Preparación y elaboración del capítulo referido a Marco Institucional del sector comercializador de accesorios para vehiculos.		X	X	X	X														
6	Revisión y estudio de información sobre Auditoría Operacional aplicable a la tesis.				X	X	X													
7	Preparación y elaboración del capítulo referido a Fundamentos de la Auditoría Operacional.						X	X	X											
8	Planificación de la evaluación del Control Interno.							X	X											
9	Revisión y análisis del Control Interno.								X											
10	Realización de encuestas a personas o empresas que realizan actividades similares (revisión del sector comercial).									X										
11	Cuestionario de Control Interno a la Empresa.									X	X									



UNIVERSIDAD DE CUENCA

12	Revisión de diversa información obtenida de organismos como: Cámara de Comercio, Servicio de Rentas Internas, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (regulación del sector).										X									
13	Solicitud de información financiera a la empresa.										X	X								
14	Revisión y análisis de la información financiera de la empresa (análisis vertical y horizontal); cálculo de índices financieros.											X	X							
15	Análisis de resultados obtenidos de la evaluación de Control Interno y evaluación financiera.												X	X	X					
16	Conclusiones de los análisis efectuados.													X	X	X				
17	Preparación, organización y elaboración del capítulo referido al diagnóstico de la empresa, planificación y ejecución del proceso de auditoría operacional.														X	X	X	X	X	
18	Elaboración del Informe de Auditoría.																		X	X
19	Presentación del Informe de Auditoría.																		X	X
20	Preparación y elaboración del capítulo referido a la conclusión del proceso de auditoría operacional.																		X	X



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 8

INFORMACIÓN OBTENIDA EN LA ENTREVISTA CON EL GERENTE Y CONTADORA DE LA EMPRESA A		DGA 1
INFORMACIÓN CONSULTADA	RESPUESTA	MARCAS
Nombre de la empresa:	AUTOCENTRO CIA. LTDA.	E
Propietario:	Sr. Fernando González	
Ubicación:	Sanan Cajas 2-87 y Antisana, sector Totoracocha; Cuenca – Ecuador	
Tiempo de existencia:	Aproximadamente 13 años.	
Actividades que realiza:	Comercialización de accesorios para vehículos (importados).	
Cambios ocurridos en los últimos años:	Transformación de empresa unipersonal a compañía limitada.	
Sistema contable utilizado:	ACPC Software; hasta el 2009 base de datos Oracle; luego Visual Fox.	
Notas:	La empresa es afiliada a la Cámara de Comercio Ecuatoriano Americana.	
Principales proveedores son de:	China, Tailandia, Taiwan, Estados Unidos.	
Marcas	Descripción	
E	Entrevista	
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.		
Elaborado por: CPA. Diana Arcentales		
Fecha: 10/11/2010 al 15/11/2010		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CONOCIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE LA EMPRESA		DGA 2
EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.		
PREGUNTAS	INFORMACIÓN RECOPIADA	MARCAS
DATOS GENERALES		
1. ¿Cuáles son las áreas funcionales u operativas de la empresa?	Departamento Administrativo (Gerencia, Contabilidad), Bodega y Ventas	E
COMPRAS Y VENTAS:		
2. Sus productos: ¿en qué porcentaje son importados y en qué porcentaje adquiridos localmente?	100% importados	E
3. En las importaciones: ¿los costos de seguro y flete son asumidos por Usted o por el proveedor?	Por Autocentro	
4. ¿Sus principales proveedores de productos terminados se encuentran en América?	No	
5. ¿Los productos adquiridos se registran en alguna cuenta de Inventario de Mercaderías? ¿Esta cuenta tiene a su vez subcuentas en las que se registren los diversos tipos de productos existentes para la venta?	Si	
6. Los proveedores le proporcionan listas de precios. ¿Con qué periodicidad se actualizan estas listas?	No, dan los precios puntuales de cada producto que interesa a la empresa.	
7. ¿Los proveedores le conceden descuentos? Estos descuentos están relacionados con el volumen de compras que se realizan o es un porcentaje fijo independiente de las ventas.	No; tienen precios fijos y volúmenes mínimos de compras.	
8. ¿Cuáles son los productos que mayor movimiento registran y cuál es la periodicidad de compra de estos productos?	Accesorios plásticos, cada 2 meses.	
9. ¿Quién (persona / departamento) se encarga de las funciones de compras y de ventas?	Gerencia / Ventas	
10. ¿Las transacciones de compras y ventas son realizadas en dólares?	Si	
11. ¿La mayoría de sus clientes son mayoristas?	Si	
12. ¿Elaboran presupuestos de Ventas?	Si	
13. ¿Se aplican descuentos a los clientes? Los descuentos están relacionados con el volumen de ventas o es algún porcentaje fijo	Si; de acuerdo al volumen de ventas.	
14. ¿Tiene identificados meses de mayor o menor demanda, cuáles son estos?	No	
INVENTARIOS:		
15. ¿Qué método de inventario utiliza?	Método promedio.	E
16. ¿Se realizan bajas de inventarios, con qué periodicidad y cómo se respaldan estas bajas?	El control de inventarios es semestral; las bajas se realizan cuando hay productos deteriorados, se hace declaración notariada.	
17. ¿El registro de los inventarios se realiza en el mismo sistema informático contable que maneja la empresa o en un módulo o aplicación diferente?	En el mismo sistema.	
18. ¿Con qué periodicidad se realizan inventarios físicos?	Semestral.	
PUBLICIDAD Y MERCADEO:		
19. ¿Qué forma de publicidad es más utilizada (radio, televisión, periódico)?	Ninguna.	E
20. ¿Las estrategias de publicidad son desarrolladas por alguien de la empresa o por terceros independientes?	Por terceros.	
21. ¿Se realiza algún pago de regalías o de otro tipo a los proveedores por la venta de ciertas marcas? Existe algún convenio para ello.	No.	



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CONTABILIDAD:			
22. ¿Existen políticas elaboradas por la empresa para control de caja chica, inventarios y otros componentes contables?	No.	E	
23. ¿Existe algún proceso contable que se realice de forma manual? Cuál / cuáles	No.		
24. ¿El sistema contable fue desarrollado por la propia empresa o adquirido a un tercero?	Adquirido.		
25. Cada transacción (compra, venta, gasto, cuenta por cobrar, etc.) se registra individualmente o existen transacciones que se registren en forma consolidada?	INDIVIDUALMENTE.		
26. ¿Existen niveles de autorización para los pagos y su registro contable?	Si		
PRÉSTAMOS (CRÉDITO):			
27. ¿Mantienen endeudamiento para financiar sus actividades, a corto (menos de 1 año) o largo plazo?	No siempre.	E	
28. ¿Conceden crédito a los clientes? ¿A corto o largo plazo?	Si, a corto plazo		
PERSONAL:			
29. ¿Todo el personal se encuentra bajo rol de pagos o alguien factura?	Si, bajo rol.	E	
30. ¿El manejo de roles de pago también se realiza en el mismo sistema informático contable?	Si		
31. ¿El pago de sueldos se realiza en forma mensual, quincenal o semanal?	Mensual.		
ACTIVOS FIJOS:			
32. ¿Los activos utilizados son propios o arrendados (local, equipos)?	Propio.	E	
33. ¿Cuál es el método de depreciación de activos fijos utilizado?	Método de línea recta.		
34. ¿Se han dado de baja activos fijos, por qué situaciones, cuáles han sido los respaldos de estas transacciones?	No ha habido bajas porque la compañía es nueva.		
SISTEMAS:			
Nombre de la Base de Datos	Estrategias	E	
Nombre del Sistema Operativo del Servidor	Centos		
35. ¿La base de datos se encuentra en la misma empresa?	Si		
36. ¿Toda la información se encuentra en una sola Base de Datos?	Si		
37. ¿La integración de los módulos (contabilidad, facturación, cartera) es en línea?	Si		
38. ¿El sistema permite asignar accesos limitados a los usuarios, por perfiles?	Si		
39. ¿El sistema maneja registros de auditoria por usuario?	Si		
40. ¿El sistema genera reportes exportables (por ejemplo a Excel)?	Si		
41. ¿La administración de la base de datos se realiza de manera interna?	No.		
42. ¿El acceso a la base de datos es restringido?	Si		
43. ¿Existe un control de cambios en las modificaciones de la base de datos?	Si		
44. ¿Existen políticas de respaldo de la información?	Si		
Marcas	Descripción		
E	Entrevista		
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.			
Elaborado por: CPA. Diana Arcentales			
Fecha: 18/11/2010 al 05/12/2010			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA SOBRE CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA A							DGA 3
EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.							
		PONDERACIÓN					
Datos Generales		SI	NO	N/A	OBSERVACIONES		
1	Existen menos de 4 áreas	x					
		1	0	0			
Riesgos por la cantidad de áreas operativas		Bajo	1		1	1	Bajo
					2	2	Medio
					3	3	Alto
Compras y Ventas		SI	NO	N/A	OBSERVACIONES		
2	Menos del 50% de productos son importados.		x				
3	Los valores de seguro y flete de las importaciones, son asumidas por el proveedor.		x				
4	Los principales proveedores son Americanos.		x				
5	Existen subcuentas por cada tipo de producto comercializado	x					
6	Las listas de precios de los proveedores son actualizadas menos de tres veces al año.			x			
7	Los descuentos que conceden los proveedores son porcentajes fijos independiente del volumen de compras realizado.			x			
8	La periodicidad de compra (importación) de productos es trimestral.			x			
9	Las funciones de compras y ventas son realizadas por diferentes personas.			x			
10	Las transacciones son realizadas en dólares.	x					
11	La mayoría de clientes son mayoristas.	x					
12	Elaboran presupuestos de ventas.	x					
13	Los descuentos que se conceden a los clientes son porcentajes fijos.		x				
14	Tiene identificados meses de mayor o menor demanda.		x				
		4	15	8			
Riesgos de Compras y Ventas					1	13	Bajo
					14	26	Medio
		Alto	27		27	39	Alto
Inventarios		SI	NO	N/A	OBSERVACIONES		
15	N/A						
16	No hay bajas de inventarios.	x					
17	El registro de inventarios es en el mismo sistema informático contable.	x					
18	Los conteos físicos de inventarios son realizados por lo menos dos veces al año.	x					
		3	0	0			
Riesgos de Inventarios		Bajo	3		1	3	Bajo
					4	6	Medio
					7	9	Alto
Publicidad y Mercadeo		SI	NO	N/A	OBSERVACIONES		
19	N/A						
20	La publicidad es desarrollada internamente.		x				
21	Hay convenio para pago por venta de algunas marcas.			x			
		0	3	2			
Riesgos de Publicidad y Mercadeo					1	2	Bajo
					3	4	Medio
		Alto	5		5	6	Alto
Contabilidad		SI	NO	N/A	OBSERVACIONES		
22	Existen políticas propias para control de algunos componentes contables..		x				
23	No hay procesos manuales.	x					
24	El sistema contable fue desarrollado por la propia empresa.		x				
25	Cada transacción tiene un registro individual.	x					
26	Existen autorizaciones para los pagos y su registro contable.	x					
		3	6	0			
Riesgos de Contabilidad					1	5	Bajo
		Medio	9		6	10	Medio
					11	15	Alto



UNIVERSIDAD DE CUENCA

EVALUACIÓN DE LOS SISTEMAS INFORMÁTICOS									
EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.									
DGA 4									
1. OBJETIVO:									
Realizar un análisis de los sistemas de información.									
2. INFORMACIÓN GENERAL									
Nombre de la Base de Datos					ESTRATEGIAS				
Nombre del Sistema Operativo del Servidor					CENTOS *				
3. EVALUACIÓN DE RIESGOS									
No.	DESCRIPCION	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES				
1	La base de datos se encuentra en la misma empresa	x							
2	Toda la información se encuentra en una sola base de datos	x							
		2	0	0					
	Riesgos de Base de Datos	Bajo	2		1	2	Bajo		
					3	4	Medio		
					5	6	Alto		
No.	DESCRIPCION	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES				
3	La integración de los módulos (contabilidad, facturación, cartera) es en línea	x							
4	El sistema permite asignar accesos limitados a los usuarios, por perfiles.	x							
5	El sistema maneja registros de auditoria por usuario.	x							
6	El sistema genera reportes exportables (por ejemplo a Excel).	x							
		4	0	0					
	Riesgos del Sistema	Bajo	4		1	4	Bajo		
					5	8	Medio		
					9	12	Alto		
No.	DESCRIPCION	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES				
7	La administración de la base de datos se realiza de manera interna	x							
8	El acceso a la base de datos es restringido	x							
9	Existe un control de cambios en las modificaciones de la base de datos	x							
10	Existen políticas de respaldo de la información	x							
		3	3	0					
	Riesgos Operativos				1	4	Bajo		
		Medio	6		5	8	Medio		
					9	12	Alto		
RESULTADO TOTAL									
	Riesgo total				1	10	Bajo		
		Medio	12		11	20	Medio		
					21	30	Alto		
4. OBSERVACIONES									
<p>Los riesgos de base de datos y del sistema informático se han valorado como Bajos, puesto que el sistema y la base de datos a pesar de no ser desarrollados por la propia empresa, brindan seguridades.</p> <p>El riesgo operativo del sistema se ha valorado como Medio, principalmente debido a que la administración de la base de datos no es desarrollada de manera interna, sin embargo, como se indicó en la calificación del conocimiento general de la empresa, esta situación no necesariamente genera resultados adversos para el negocio, sino que siendo controlada puede aportar en el cumplimiento de los objetivos.</p>									
<p>* CentOS = Community Enterprise Operating System, es una distribución de Linux gratuita que está basada en la distribución Red Hat Enterprise Linux (RHEL).</p> <p>(www.alegsa.com.ar/Dic/centos.php; http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20090823105940AAuoUBO)</p>									
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.									
Elaborado por: CPA. Diana Arcentales									
Fecha: 20/06/2011 al 29/06/2011									



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 9

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO		DGA Cuestionario CI
EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.		
INFORMACIÓN RECOPIADA POR: CPA. Diana Arcentales		
TEMAS CONSULTADOS	CONSULTAR A:	
COMPONENTE: AMBIENTE DE CONTROL		
¿Existe un código de conducta que se haya elaborado o se aplique (qué normas de conducta consideran apropiadas)?	Directivos	
¿Cómo percibe que son las relaciones de los directivos con: empleados, clientes, proveedores, acreedores (gratas, hay cierta tensión)?	Directivos y Empleados en general	
¿Se han definido criterios necesarios sobre conocimientos y habilidades para cada función o tarea a realizar?	Directivos	
¿En caso de resultados financieros positivos qué acciones se toman; y de presentarse resultados negativos cuales son las acciones a realizar?	Directivos	
¿Cada persona tiene claramente entendidas sus funciones y responsabilidades?	Directivos y Empleados en general	
¿Consideran que el número de personas existentes en cada área es el adecuado?	Directivos y Empleados en general	
¿Hay políticas para contratación, entrenamiento, capacitación, compensación de personal?	Directivos	
¿Considera que el personal cumple las normas de conducta que se consideran apropiadas?	Directivos	
COMPONENTE: EVALUACIÓN DE RIESGOS		
¿Se informan los objetivos de la empresa a los empleados?	Directivos y Empleados en general	
¿Se planifica el trabajo a realizar por cada persona en función de los objetivos esperados?	Directivos	
¿Existen objetivos para cada actividad?	Directivos	
¿Se han identificado objetivos importantes (actividades importantes)?	Directivos	
¿Existen métodos para identificar riesgos externos?	Directivos y Empleados en general	
¿Existen métodos para identificar riesgos internos?	Directivos y Empleados en general	
¿Se han efectuado análisis sobre la posibilidad de ocurrencia de los riesgos y se han definido acciones a realizar?	Directivos	
¿Hay maneras de identificar situaciones que puedan afectar a los objetivos de la empresa?	Directivos	
COMPONENTE: ACTIVIDADES DE CONTROL		
¿Hay alguna persona que se encargue de revisar los Estados Financieros antes de que sean revisados por los Directivos?	Directivos y Empleados de Contabilidad	
¿Los Directivos de la empresa, solicitan y revisan la información de manera comparativa?	Directivos	
¿Hay niveles de autorización y perfiles para el personal que ingresa la información en las bases de datos (contabilidad, facturación, nómina, inventarios)?	Directivos	
¿Se realizan verificaciones de la información que constan en la base de datos con los sustentos, con qué frecuencia, cómo se corrigen errores y qué acciones se toman para mitigar los errores?	Directivos	
¿Se efectúan respaldos de la información de las bases de datos de la empresa, con qué periodicidad?	Directivos	
¿Se realizan actualizaciones del software (contable)?	Directivos	
¿Los bienes de la empresa están asegurados, en caso de ser así, todos o algunos (cuáles)?	Directivos	
¿Se realizan tomas físicas de inventarios y activos fijos y se concilian los resultados de las mismas con los registros contables?	Directivos	
¿Cuántos pedidos promedio realizan los clientes en un mes, y de estos cuantos se concretan en ventas?	Directivos y Empleados de Ventas / Contabilidad	
¿Qué Cantidad promedio de importaciones son tramitadas en un año y de estas cuantas se reciben en los plazos fijados; cuáles son estos plazos?	Directivos y Empleados de Compras / Contabilidad	
¿Existe un presupuesto de ventas, se verifica mes a mes el cumplimiento del mismo, o con qué periodicidad se lo verifica?	Directivos	
¿Hay algún parámetro de medición de los gastos fijos, y se analiza cada mes el cumplimiento de los mismos?	Directivos y Empleados de Contabilidad	
¿Existen niveles de autorización para los desembolsos de fondos, así como para la realización de compras de productos para la venta y de materiales y suministros?	Directivos	
¿Se realizan campañas publicitarias, por qué medios y con qué frecuencia?	Directivos	
¿Se conceden descuentos o facilidades de pago a los clientes como estrategia de mercadeo?;	Directivos	
¿Hasta que porcentaje de descuento o qué plazo pueden sobrellevar?	Directivos	
¿Hasta cuántos días plazo se otorgan a los clientes?	Directivos y Empleados de Cobranzas	
¿Hasta cuántos días plazo les conceden los proveedores?	Directivos	



UNIVERSIDAD DE CUENCA

18	¿Existe una persona que realice los controles de asistencia y cumplimiento de la jornada de trabajo? ¿Se pagan horas extras; cuál es el promedio de horas extras mensuales y en qué departamento se generan en mayor cantidad?	Directivos
19	¿Con qué periodicidad se actualizan los datos del personal que labora en la empresa?	Directivos
20	¿El pago de remuneraciones se realiza de manera mensual o quincenal?	Directivos
COMPONENTE: INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN		
1	¿Utilizan la información financiera con fines de evaluación del desempeño (por ej: para medir la gestión de cobro, de pago)?	Directivos
2	¿Los datos sobre proveedores, clientes, productos, competencia, se mantiene actualizada (se conoce en qué mercados intervienen los clientes y proveedores, situación financiera, publicidad que realizan); con qué frecuencia se actualizan estos datos?	Directivos
3	¿Se efectúan encuestas de satisfacción a los clientes?	Directivos
4	¿Se ha sistematizado alguna actividad, por ejemplo: cobros en línea o con tarjeta de crédito mediante convenios con los bancos para que se debite el valor directamente de la cuenta del cliente sin que tenga que acercarse a pagar?	Directivos
5	¿El sistema de manejo de inventarios tiene conexión directa con la generación de pedidos a los proveedores?	Directivos
6	¿En caso de que algunas de las situaciones consultadas no se estén aplicando, consideran que la implementación de las mismas sería beneficioso para la empresa y en cuanto tiempo creen que se podrían implementar?	Directivos
7	¿Para comunicar asuntos de importancia para la empresa se efectúan reuniones?	Directivos
8	¿En caso de que el personal de la empresa deban comunicar asuntos importantes a los Directivos se utiliza el correo electrónico o se realiza una reunión informativa?	Directivos y Empleados en general
9	¿Para comunicarse con los proveedores o clientes se utiliza algún medio como por ejemplo: correo electrónico, envío de oficios impresos, llamadas telefónicas? (indicar el medio utilizado)	Directivos y Empleados de Contabilidad (cartera)
10	¿La información de deudores y acreedores por qué medios llega a la empresa?	Directivos y Empleados de Contabilidad (cartera)
COMPONENTE: MONITOREO		
1	¿Se realizan arquezos de caja, conciliaciones bancarias?, ¿con qué frecuencia?	Empleados de Contabilidad
2	¿Se proporciona y recibe información de las diferentes áreas de la empresa, tendientes a prevenir o corregir posibles situaciones negativas para la empresa?	Directivos
3	¿Una vez que finaliza un periodo de tiempo, se evalúan las actividades desarrolladas por cada área operativa de la empresa?	Directivos
4	¿Se utilizan cuestionarios para las evaluaciones?	Directivos
5	¿Realizada la evaluación se toman acciones enseguida?	Directivos
Realizado por: CPA. Diana Arcenales.		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 10

EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO			
			DGA CI 1
EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.			
COMPONENTE: AMBIENTE DE CONTROL			
INFORMACIÓN RECOPIADA POR: CPA. Diana Arcentales			
Subcomponentes	Temas considerados en la evaluación	Aplica (Si / No)	Comentarios
Integridad y Valores Éticos	Existencia de un código de conducta elaborado por la empresa, o normas de conducta aceptables.	No	
	Relaciones con empleados, clientes, proveedores, acreedores, competidores.	Si	Buena relación.
Compromiso por la competencia	Análisis de los conocimientos y habilidades requeridos para desempeñar las funciones.	No	En proceso.
Filosofía y estilo de operación de la administración	Acciones de los administradores en relación a la información financiera.	Si	En caso de resultados positivos se realizan nuevas inversiones.
Estructura organizacional	Claridad en la asignación de funciones.	Si	Hace falta mayor claridad en la definición de algunas funciones.
Autoridad y responsabilidad	Niveles de responsabilidad claramente definidos.	Si	
	Cantidad apropiada de personas en actividades contables, considerando el tamaño de la empresa y las actividades que se realizan.	Si	Se cree que si es la cantidad apropiada de personas en las actividades, pero está en proceso la revisión de este tema.
Políticas y prácticas sobre recursos humanos	Existencia de políticas para contratación, entrenamiento, promoción y compensación a los empleados.	No	
	Cumplimiento por parte del personal de la empresa del código o normas de conducta.	Si	No existe un código de conducta (documento formal), el personal mantienen normas de conducta que se consideran apropiadas.
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.			
Elaborado por: CPA. Diana Arcentales			
Fechas: Elaborado Agosto 2011			
Aplicado: Octubre y Noviembre 2012			
Actualizado: Enero 2012			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 11

EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO			
EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.			DGA CI 2
COMPONENTE: VALORACIÓN DE RIESGOS			
INFORMACIÓN RECOPIADA POR: CPA. Diana Arcentales			
Subcomponentes	Temas considerados en la evaluación	Aplica (Si / No)	Comentarios
Objetivos globales de la empresa	Los objetivos globales son informados a todos los empleados.	Si	
	Se plantean estrategias de trabajo en función de los objetivos globales.	Si	No ocurre siempre.
Objetivos por actividades	Existe relación entre los objetivos de las actividades con los objetivos globales.	Si	
	Se han identificado objetivos importantes.	Si	
Riesgos	Existen mecanismos para identificar riesgos externos.	No	
	Existen mecanismos para identificar riesgos internos.	Si	Se aplican algunos controles internos.
	Se han identificado riesgos significativos para cada objetivo.	No	
	Se evalúa la probabilidad de ocurrencia de los riesgos en cada actividad y se definen acciones a realizar para reducirlos o eliminarlos.	No	
Manejo del cambio	Existen mecanismos para identificar situaciones que afecten a los objetivos por actividades o a los objetivos globales.	Si	
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.			
Elaborado por: CPA. Diana Arcentales			
Fechas: Elaborado Agosto 2011 Aplicado: Octubre y Noviembre 2012 Actualizado: Enero 2012			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 12

EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO			
			DGA CI 3
EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.			
COMPONENTE: ACTIVIDADES DE CONTROL			
INFORMACIÓN RECOPIADA POR: CPA. Diana Arcentales			
Subcomponentes	Temas considerados en la evaluación	Aplica (Si / No)	Comentarios
Revisiones de la información financiera	Existe una persona que revise los Estados Financieros, previo a la entrega de esta información a los Directivos de la empresa.	Si	Asesor financiero
	Se revisa la información financiera de manera comparativa.	Si	
Procesamiento de la información	Existen perfiles y niveles de autorización para el personal encargado del ingreso de información en las bases de datos (contabilidad, facturación, inventarios, nómina).	Si	
	Se efectúan conciliaciones de la información ingresada en las bases de datos en relación con los documentos de sustento.	No	Nunca.
Sistemas de Información	Realización de respaldos de la información.	Si	
	Se mantiene actualizado el software, especialmente el contable.	Si	
Controles físicos (Activos)	Los activos fijos de la empresa están asegurados.	Si	Todos los bienes.
	Se realizan revisiones físicas de los activos fijos e inventarios. Se comparan las cantidades obtenidas en las revisiones físicas de activos e inventarios con los datos que constan en el sistema contable.	Si	Semestral.
Indicadores de desempeño	Se procesan y entregan todos los pedidos que son realizados por los clientes en cada mes	Si	Promedio de 200 pedidos.
	Las importaciones que se tramitan en cada mes llegan dentro del plazo fijado.	Si	Promedio 24 importaciones.
	Se revisan si se están cumpliendo los montos de ventas presupuestados.	Si	
	Se analizan los montos de gastos fijos cada mes.	Si	Presupuesto.
Recursos Financieros	Niveles de aprobación para autorizar desembolsos de fondos; para realizar compras.	Si	Se efectúan según las necesidades de la empresa.
Mercadeo y Ventas	Campanas publicitarias.	No	
	Otorgamiento de descuentos, facilidades de pago a clientes.	Si	
Cuentas por Cobrar	Plazos para cobros.	Si	180 días.
Cuentas por Pagar	Plazos para pagos.	No	Pagos al contado.
Nómina	Controles de asistencia y cumplimiento de jornada laboral.	Si	Promedio de horas extras del 5% de la jornada normal (Bodega y despacho).
	Actualizaciones de datos de empleados.	Si	Anual.
	Pagos de remuneraciones.	Si	Mensual.
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.			
Elaborado por: CPA. Diana Arcentales			
Fechas: Elaborado Agosto 2011			
Aplicado: Octubre y Noviembre 2012			
Actualizado: Enero 2012			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 13

EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO			DGA CI 4
EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.			
COMPONENTE: INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN			
INFORMACIÓN RECOPIADA POR: CPA. Diana Arcentales			
Subcomponentes	Temas considerados en la evaluación	Aplica (Si / No)	Comentarios
Información	Se utiliza la información financiera para toma de decisiones	Si	
	Se realizan periodicamente actualizaciones de la información disponible.	Si	
	Se obtiene información de fuentes externas.	No	No se realizan encuestas de satisfacción a clientes.
	Además del área contable, se encuentra sistematizada otra área o actividad.	Si	A través del sistema la empresa puede mantener información inclusive del extranjero.
	El sistema de inventario guarda relación con la generación de pedidos.	Si	Sistema de pedidos.
	Considera que algunas de las situaciones consultadas no se están aplicando, y cree que la implementación de esta actividad sería beneficiosa para la empresa.	No aplica	
Comunicación	Se efectúan reuniones informativas entre los Directivos y con el personal de la empresa.	Si	
	Existen canales adecuados de comunicación interna y externa.	Si	Se realizan reuniones, se utiliza el correo electrónico.
	¿Qué medio de comunicación se utiliza con los proveedores o clientes?	Si	Correo electrónico.
	La información sobre deudores o acreedores por qué medios llega a la empresa?	Si	Se efectúa una verificación de las ventas (informes).
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.			
Elaborado por: CPA. Diana Arcentales			
Fechas: Elaborado Agosto 2011 Aplicado: Octubre y Noviembre 2012 Actualizado: Enero 2012			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 14

<u>EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO</u>			
			DGA CI 5
<u>EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.</u>			
COMPONENTE: MONITOREO O SUPERVISIÓN			
INFORMACIÓN RECOPIADA POR: CPA. Diana Arcentales			
Subcomponentes	Temas considerados en la evaluación	Aplica (Si / No)	Comentarios
Monitoreo en la marcha	Se efectúan verificaciones de las actividades realizadas, por ejemplo en manejo de fondos.	No aplica	La persona encargada es de entera confianza; existe un reporte de los cobros con los comprobantes de depósito y conciliaciones bancarias.
	Existe intercambio de información interna con finalidades de tomar acciones preventivas o correctivas.	Si	
Evaluaciones posteriores	Se realizan evaluaciones de las actividades desarrolladas en la empresa, cada cierto tiempo.	No	No siempre se realizan evaluaciones de actividades.
	¿Existen cuestionarios predefinidos para las evaluaciones?	No	
	¿Se toman acciones de corrección, una vez aplicada la evaluación?	No aplica	
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.			
Elaborado por: CPA. Diana Arcentales			
Fechas: Elaborado Agosto 2011 Aplicado: Octubre y Noviembre 2012 Actualizado: Enero 2012			

UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 15

GONZALEZ CORDERO FERNANDO EUGENIO					
BALANCE GENERAL					
AÑO 2008					
		VALORES EN DÓLARES			
ACTIVOS					527.473,26
ACTIVO CORRIENTE				412.307,28	
DISPONIBLE			44.636,19		
CAJA		26.840,92			
Caja General	26.840,92				
BANCOS		17.795,27			
Pichincha	17.795,27				
EXIGIBLE			124.163,57		
CUENTAS POR COBRAR		124.163,57			
Cientes	124.163,57				
REALIZABLE			243.507,52		
INVENTARIOS		243.507,52			
Mercaderías	243.507,52				
ACTIVOS FIJOS				90.668,48	
TANGIBLES			90.668,48		
DEPRECIABLES		90.668,48			
Muebles Y Enseres	2.687,13				
Depreciación Acumulada De Muebles Y Enseres	-1.007,86				
Equipo de Oficina	283,38				
Depreciación Acumulada De Equipo de Oficina	-66,13				
Equipo de Computación	3.339,36				
Depreciación Acumulada De Equipo de Computación	-2.677,24				
Vehículos	25.568,17				
Depreciación Acumulada De Vehículos	-5.594,02				
Maquinaria Y Equipo	323,87				
Depreciación Acumulada De Maquinaria Y Equipo	-185,08				
Edificios E Inmuebles	73.323,00				
Depreciación Acumulada De Edificios E Inmuebles	-5.326,10				
OTROS ACTIVOS				24.497,50	
ACTIVOS DIFERIDOS			24.497,50		
IMPUESTOS PAGADOS POR ANTICIPADO		23.771,83			
Crédito Tributario	16.063,81				
Retención En La Fuente Sobre Ventas	6.010,18				
Anticipo Del Impuesto A La Renta	1.697,84				
PAGOS ANTICIPADOS		187,59			
Seguros Pagados Por Anticipado	187,59				
IMPORTACIONES EN TRÁNSITO		538,08			
Importaciones En Tránsito	538,08				
PASIVOS					203.081,73
CORRIENTES				192.390,41	
CORTO PLAZO			192.390,41		
CUENTAS POR PAGAR		141.326,69			
Proveedores	92.840,00				
Cuentas Por Pagar	3.740,96				
Préstamos De Terceros	44.745,73				



UNIVERSIDAD DE CUENCA

SUELDOS Y BENEFICIOS POR PAGAR		5.675,91			
Sueldos Por Pagar	1.894,93				
Aporte Patronal Por Pagar	354,60				
Iece - Secap Por Pagar	31,80				
Xiii Sueldo Por Pagar	265,03				
Xiv Sueldo Por Pagar	967,21				
Vacaciones Por Pagar	1.070,53				
Fondos De Reserva Por Pagar	1.091,81				
CRÉDITOS BANCARIOS		45.387,81			
Préstamos Bancarios	45.387,81				
OTROS PASIVOS				10.691,32	
PASIVOS DIFERIDOS			10.691,32		
IMPUESTOS POR PAGAR		10.393,97			
Iva Sobre Ventas	4.920,40				
Retención En La Fuente Sobre Compras	222,22				
Retención En La Fuente Sobre Servicios	85,02				
Impuesto a la Renta por Pagar	5.166,33				
REIENCIONES AL PERSONAL		297,35			
Aporte Personal Por Pagar	297,35				
PATRIMONIO					324.391,51
CAPITAL		247.695,23			
Capital Social	247.695,23				
RESULTADOS DEL EJERCICIO		76.696,28			
Utilidad Del Ejercicio	82.746,08				
Utilidad De Ejercicios Anteriores	23.530,97				
Pérdida De Ejercicios Anteriores	-29.580,77				
PASIVO + PATRIMONIO					527.473,24



UNIVERSIDAD DE CUENCA

PASIVOS				
CORRIENTES				57.665,85
CORTO PLAZO			57.665,85	
CUENTAS POR PAGAR			15.966,08	
PROVEEDORES		64,30		
CUENTAS POR PAGAR		15.901,78		
SUELDOS Y BENEFICIOS POR PAGAR			6.554,55	
SUELDOS POR PAGAR		2.689,50		
APORTE PATRONAL POR PAGAR		461,61		
IECE-SECAP POR PAGAR		41,40		
XIII SUELDO POR PAGAR		345,00		
XIV SUELDO POR PAGAR		1.006,01		
VACACIONES POR PAGAR		1.743,96		
FONDOS DE RESERVA POR PAGAR		267,07		
CRÉDITOS BANCARIOS			35.145,22	
PRÉSTAMOS BANCARIOS		35.145,22		
OTROS PASIVOS				4.185,08
PASIVOS DIFERIDOS			4.185,08	
IMPUESTOS POR PAGAR			3.797,99	
IVA SOBRE VENTAS		3.427,20		
RETENCIONES EN LA FUENTE		370,79		
RETENCIONES AL PERSONAL			387,09	
APORTE PERSONAL POR PAGAR		387,09		
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS				17.745,49
IMPUESTOS Y OBLIGACIONES ANUALES			17.745,49	
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR		8.038,22		
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%		9.707,27		
PATRIMONIO				1.272.876,97
CAPITAL			1.174.005,30	
CAPITAL SOCIAL		1.174.005,30		
RESULTADOS DEL EJERCICIO			98.871,67	
UTILIDAD DEL EJERCICIO		47.436,66		
PÉRDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES		-29.580,77		
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES		81.015,78		
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO				1.352.473,39



UNIVERSIDAD DE CUENCA

SUELDOS Y BENEFICIOS POR PAGAR		11.499,64		
SUELDOS POR PAGAR	5.293,04			
APORTE PATRONAL POR PAGAR	409,26			
XIII SUELDO POR PAGAR	1.608,22			
XIV SUELDO POR PAGAR	1.986,01			
VACACIONES POR PAGAR	2.203,11			
FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	0,00			
CRÉDITOS BANCARIOS		30.515,54		
PRÉSTAMOS BANCARIOS	30.515,54			
OTROS PASIVOS				2.844,27
PASIVOS DIFERIDOS			2.844,27	
IMPUESTOS POR PAGAR		2.844,27		
IVA SOBRE VENTAS	1.709,77			
RETENCIONES EN LA FUENTE	632,98			
RETENCIONES DEL IVA	501,52			
RETENCIONES AL PERSONAL		0,00		
APORTE PERSONAL POR PAGAR	0,00			
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS				
IMPUESTOS Y OBLIGACIONES ANUALES		0,00		
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	0,00			
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	0,00			
TOTAL PASIVO				295.335,80
PATRIMONIO				1.493.223,46
CAPITAL		1.508.128,87		
CAPITAL SOCIAL	1.508.128,87			
RESULTADOS DEL EJERCICIO		-14.905,41		
UTILIDAD DE EJERCICIO	0,00			
PÉRDIDA DEL EJERCICIO	-9.699,21			
PÉRDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	-139.550,40			
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	134.344,20			
TOTAL PATRIMONIO				
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO				1.788.559,26



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 16

GONZALEZ CORDERO FERNANDO EUGENIO			
ENERO 2008 A DIC 2008			
ESTADO DE RESULTADOS	Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2008		
	VALORES EN DÓLARES		
INGRESOS			1.003.576,32
INGRESOS ORDINARIOS			1.003.576,32
VENTAS			1.003.576,32
VENTAS NETAS		1.003.576,32	
Ventas 12%	1.023.896,74		
Devoluciones En Venta 12%	20.320,42		
COSTOS Y GASTOS			844.828,44
COSTOS GENERALES			844.828,44
COSTOS OPERACIONALES			844.828,44
COSTOS		844.828,44	
Inventario Inicial De Mercaderías	209.888,16		
Compras de Mercaderías 12%	81.188,07		
Inventario Final de Mercaderías	-243.507,52		
Importaciones Mercadería 12%	797.259,73		
GASTOS			76.001,80
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			47.153,82
GASTOS DE DEPRECIACIÓN		6.639,58	
Gastos De Depreciación De Muebles Y Enseres	263,54		
Gastos De Depreciación De Equipo De Oficina	28,34		
Gastos De Depreciación De Equipos De Computación	881,26		
Gastos De Depreciación De Vehículos	1.754,02		
Gastos De Depreciación De Maquinaria Y Equipo	46,27		
Gastos De Depreciación De Edificios E Inmuebles	3.666,15		
GASTOS DE PERSONAL		31.294,21	
Sueldos Y Salarios	23.053,83		
Xiii Sueldos	1.838,09		
Xiv Sueldo	1.633,54		
Vacaciones	933,30		
Aporte Patronal 11.15%	2.535,40		
Iece-Secap	230,54		
Fondos De Reserva	821,20		
Uniformes	100,31		
Honorarios Profesionales	20,00		
Movilización Y Transporte	128,00		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		7.256,72	
Mantenimiento Y Reparación De Edificios	7.199,58		
Mantenimiento Y Reparación De Equipo De Computación	57,14		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

GASTOS ADMINISTRATIVOS GENERALES		4.543,26	
Suministros De Oficina	1.361,94		
Teléfonos Y Celulares	655,52		
Permisos De Funcionamiento	718,61		
Suministros De Cafetería	3,13		
Otros Gastos Administrativos	41,96		
Internet	102,00		
Fletes Y Correspondencia	266,04		
Tasas, Impuestos Y Primas Cargadas al Gasto	30,43		
Seguridad Y Guardianía	1.172,52		
Transporte En General	191,11		
GASTOS NO DEDUCIBLES		-2.579,95	
Gastos Tributarios No Deducibles	-2.579,95		
GASTOS DE VENTAS			21.695,07
GASTOS DE PERSONAL		14.395,00	
Sueldos Y Salarios	10.291,48		
Aporte Patronal 11.15%	1.080,50		
Iece-Secap	102,92		
Xiii Sueldo	857,66		
Xiv Sueldo	1.025,82		
Vacaciones	429,89		
Fondos De Reserva	606,73		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		7.200,51	
Mantenimiento Y Reparación De Vehículos	318,36		
Gastos En Combustibles Vehículos	1.277,30		
Gastos De Póliza De Seguros	571,18		
Teléfonos Y Celulares	354,96		
Publicidad	1.770,44		
Gastos De Representación	281,58		
Fletes De Mercaderías Vendidas	2.433,85		
Transporte De Mercaderías	137,00		
Suministros Para Ventas	55,84		
GASTOS TRIBUTARIOS		99,56	
Iva Cargado Al Gasto	75,68		
Intereses Y Multas	23,88		
GASTOS FINANCIEROS			7.152,91
FINANCIEROS GENERALES		7.152,91	
Intereses Pagados	5.541,49		
Servicios Bancarios	1.611,42		
INGRESOS	1.003.576,32		
COSTOS Y GASTOS	920.830,24		
RESULTADO	82.746,08		
15% PARTICIPACIÓN EMPLEADOS	12.024,92		
IMPUESTO A LA RENTA	12.874,35		
UTILIDAD NETA	57.846,81		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

GASTOS DE IMPORTACIÓN		4.074,68		
TRÁMITES IMPORTACIÓN	1.287,47			
TRANSPORTE DE CONTENEDORES	2.713,71			
GASTOS DE IMPORTACIÓN	73,50			
GASTOS DE VENTAS			47.040,15	
GASTOS DE PERSONAL		28.520,67		
UNIFORMES	36,60			
AGASAJOS Y BONO NAVIDEÑOS	300,01			
MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE	12.282,88			
COMISIONES	15.901,18			
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		18.316,94		
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	930,52			
GASTOS EN COMBUSTIBLES VEHÍCULOS	1.727,32			
GASTOS EN PÓLIZA DE SEGUROS	3.373,11			
TELÉFONOS Y CELULARES	478,97			
AGUA	77,49			
PUBLICIDAD	2.510,43			
MATRÍCULAS Y PERMISOS VEHICULARES	3.028,83			
GASTOS DE REPRESENTACIÓN	4.513,41			
FLETES DE MERCADERÍA	1.414,49			
TRANSPORTE DE MERCADERÍA	28,05			
SUMINISTROS PARA VENTA	234,32			
GASTOS TRIBUTARIOS		202,54		
IVA CARGADO AL GASTO	55,96			
INTERESES Y MULTAS	146,58			
GASTOS FINANCIEROS			8.234,04	
FINANCIEROS GENERALES		8.234,04		
INTERESES PAGADOS	4.394,48			
IMPUESTOS BANCARIOS	3.505,85			
SERVICIOS BANCARIOS	333,71			
UTILIDAD DEL EJERCICIO				64.715,12
15% PARTICIPACIÓN EMPLEADOS				9.707,27
GASTOS NO DEDUCIBLES				467,03
GASTOS ADMINISTRATIVOS NO DEDUCIBLES	410,71			
GASTOS DE VENTAS NO DEDUCIBLES	56,32			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				55.474,88
IMPUESTO A LA RENTA				8.038,22
UTILIDAD NETA				47.436,66



UNIVERSIDAD DE CUENCA

GASTOS ADMINISTRATIVOS GENERALES		1.732,18		
SUMINISTROS DE OFICINA	295,29			
LUZ ELÉCTRICA	34,98			
TELÉFONOS Y CELULARES	91,86			
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	0,00			
IMPUESTOS MUNICIPALES	0,00			
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	41,66			
SUMINISTROS DE CAFETERÍA	17,96			
OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	564,43			
INTERNET	39,98			
FLETES Y CORRESPONDENCIA	10,29			
PARQUEADEROS Y PEAJES	5,00			
TASAS, IMPUESTOS Y PRIMAS CARGADAS AL GASTO	5,04			
CERTIFICACIÓN Y NOTARIZACIONES	66,96			
SEGURIDAD Y GUARDIANÍA	95,63			
TRANSPORTE EN GENERAL	48,00			
SUMINISTROS Y HERRAMIENTAS DE BODEGA	31,25			
ASESORÍAS Y CONSULTORÍAS	300,00			
PUBLICACIONES Y CLASIFICADOS	67,20			
IMPUESTOS 10% POR SERVICIOS	16,65			
REPARACIONES Y MANTENIMIENTO DE MERCADERÍA	0,00			
GASTOS DE IMPORTACIÓN		2.190,00		
TRANSPORTE DE CONTENEDORES	0,00			
GASTOS DE IMPORTACIÓN	2.190,00			
GASTOS DE VENTAS			7.559,27	
GASTOS DE PERSONAL		3.249,87		
MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE	259,13			
COMISIONES	2.990,74			
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		4.308,14		
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	14,16			
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE EDIFICIOS	0,00			
GASTOS EN COMBUSTIBLES VEHÍCULOS	172,53			
GASTOS EN PÓLIZA DE SEGUROS	91,20			
AGUA	83,76			
PUBLICIDAD	1.342,00			
MATRÍCULAS Y PERMISOS VEHICULARES	1.427,50			
GASTOS DE REPRESENTACIÓN	870,83			
FLETES DE MERCADERÍA VENDIDA	78,00			
TRANSPORTE DE MERCADERÍAS	15,00			
SUMINISTROS PARA VENTA	213,17			
GASTOS TRIBUTARIOS		1,26		
IVA CARGADO AL GASTO	1,26			
INTERESES Y MULTAS	0,00			
GASTOS FINANCIEROS			128,08	
FINANCIEROS GENERALES		128,08		
INTERESES PAGADOS	59,08			
IMPUESTOS BANCARIOS	36,74			
SERVICIOS BANCARIOS	32,26			
RESULTADO DEL EJERCICIO				-9.699,21



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 17

REVISIÓN DE LEYES, POLÍTICAS Y NORMAS		DGA
		Normas
EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.		
INFORMACIÓN RECOPIADA POR: CPA. Diana Arcentales		
TIPO DE NORMATIVA Y TEMA	Contenido: Libros / Títulos / Capítulos / Artículos	Comentarios
CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR		
En la Constitución del Ecuador existen algunos artículos en los que se tratan temas que tienen relación en menor o mayor medida con las actividades o negocios realizados por Autocentro Cia. Ltda.; a continuación se enuncian algunos de ellos:		
Derechos: Trabajo y Seguridad Social	325	En este artículo se indica que el Estado debe garantizar el derecho al trabajo, además que, se reconocen todas las modalidades de trabajo, entre ellas las autónomas que sería el caso de la empresa auditada ya que su propietario y actual accionista mayoritario inició de esta manera en este negocio.
Superintendencias	213	En este artículo se hace referencia a las superintendencias, las cuales son organismos técnicos de vigilancia, auditoría, intervención y control de las actividades económicas, sociales y ambientales, y de los servicios que prestan las entidades públicas y privadas; por tanto, se considera que este artículo tiene incidencia, debido a que la empresa al haberse constituido como Compañía Limitada, se encuentra bajo el control de la Superintendencia de Compañías.
Régimen Tributario	300	Tiene aplicación este artículo, debido a que, la política tributaria incide en las realaciones comerciales que se generan en nuestro país, debido a que se debe cumplir con el pago de tributos.
Política comercial	304	Todos los aspectos relacionados con la política comercial deben considerarse, debido a que, el Gobierno mediante la política comercial, busca lograr y mantener el desarrollo y economía del país.
Naturaleza y Ambiente	395	En los últimos años los temas relacionados con la protección del ambiente han cobrado fuerza, por tanto toda actividad que se desarrolle en el país, debe buscar la protección de la naturaleza y el entorno.
NORMAS SOCIETARIAS		
Ley de Compañías	92 - 142	En estos artículos se encuentra toda la información referida a: constitución; socios; capital; derechos, obligaciones y responsabilidades de los socios; administración; contrato.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

NORMAS MERCANTILES		
Código de Comercio	Todo	Contiene las normas que regulan las obligaciones de los comerciantes en sus transacciones mercantiles, así como los actos de comercio entre ellos: compra y venta, etc.
NORMAS LABORALES		
Código de Trabajo	Títulos: I, III, IV, VI, VII	Es importante para esta empresa todo el contenido de esta norma, pero principalmente se deberían considerar los temas relacionados con: Contrato Individual de Trabajo; Modalidades de Trabajo; Riesgos del Trabajo; Sanciones aplicables.
Ley de Seguridad Social	2 9 - 15 89 - 100	Los temas principales a considerar son: Sujetos de protección; Asegurados Obligados; Mora Patronal, entre otros.
NORMATIVA TRIBUTARIA		
Código Tributario	Libro primero: Título II Libro segundo: Título I: Capítulo III	Los temas que se tratan en el contenido detallado, hacen referencia a: Obligación Tributaria; Deberes Formales del contribuyente o responsable.
Ley de Régimen Tributario Interno	Título Primero Título Segundo Título Quinto	Temas referidos a: Impuesto a la Renta Impuesto al Valor Agregado Disposiciones Generales
Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno	Título I Título II	Temas sobre: Impuesto a la Renta Aplicación del Impuesto al Valor Agregado
Resoluciones y Circulares		Diversos temas.
NORMATIVA SOBRE COMERCIO EXTERIOR		
Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones	ítulo preliminar	Del Objetivo y Ámbito de Aplicación
	Libro I: Título II	De la Promoción del Trabajo Productivo Digno
	Libro IV: Título I Título II Título III	Del Comercio Exterior, sus órganos de control e instrumentos. De la Institucionalidad en Materia de Comercio Exterior. De las Medidas Arancelarias y no Arancelarias para regular el Comercio Exterior. De las Medidas de Defensa Comercial.
	Libro V: Título II	De la Facilitación Aduanera para el Comercio.
		Disposiciones Generales y Disposiciones Reformatorias. Ya que tienen incidencia en comercio exterior, aspecto tributario, laboral, etc.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Resoluciones de la Aduana del Ecuador (SENAE)	01-2011-R1 (04/01/2011)	Norma Técnica Provisional para Operativizar el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en lo referente a las Modalidades de Aforo, sus canales y aplicación.
	DGN-207 (18/04/2011)	Reformar la Resolución 16-2011-R7 mediante la cual se establece la Norma Técnica Provisional para operativizar el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en lo referente a la operación aduanera de traslado de mercancías.
	09-2011-R6 (17/01/2011)	Para la aplicación de las disposiciones emitidas en el Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en lo que respecta a la obligación tributaria aduanera, se deberán considerar las siguientes definiciones.
Procedimientos para Importar	página web Aduana del Ecuador	Guía para las importaciones.
Resoluciones del Comité de Comercio Exterior (COMEX)	Varias	Regulan los temas relacionados con: productos a importar, cantidades, etc.
Fuente: diversas leyes y normas existentes en el Ecuador.		
Elaborado por: CPA. Diana Arcentales		
Fecha: 16/06/2011 al 30/06/2011		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 18

EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.			
GONZALEZ CORDERO FERNANDO EUGENIO			
ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL			
AÑO 2008			
DGA V			
Conceptos	Valores en Dólares	% que representan del Total Activos	Notas
Caja General	26.840,92	5,09%	
Pichincha	17.795,27	3,37%	
Cientes	124.163,57	23,54%	(1)
Mercaderías	243.507,52	46,16%	(2)
Muebles Y Enseres	2.687,13	0,51%	
Depreciación Acumulada De Muebles Y Enseres	(1.007,86)	-0,19%	
Equipo de Oficina	283,38	0,05%	
Depreciación Acumulada De Equipo de Oficina	(66,13)	-0,01%	
Equipo de Computación	3.339,36	0,63%	
Depreciación Acumulada De Equipo de Computación	(2.677,24)	-0,51%	
Vehículos	25.568,17	4,85%	
Depreciación Acumulada De Vehículos	(5.594,02)	-1,06%	
Maquinaria Y Equipo	323,87	0,06%	
Depreciación Acumulada De Maquinaria Y Equipo	(185,08)	-0,04%	
Edificios E Inmuebles	73.323,00	13,90%	(3)
Depreciación Acumulada De Edificios E Inmuebles	(5.326,10)	-1,01%	
Crédito Tributario	16.063,81	3,05%	
Retención En La Fuente Sobre Ventas	6.010,18	1,14%	
Anticipo Del Impuesto A La Renta	1.697,84	0,32%	
Seguros Pagados Por Anticipado	187,59	0,04%	
Importaciones En Tránsito	538,08	0,10%	
TOTAL ACTIVOS	527.473,26	100,00 %	
Conceptos	Valores en Dólares	% que representan del Total Pasivos y Patrimonio	Notas
Proveedores	92.840,00	17,60%	(4)
Cuentas Por Pagar	3.740,96	0,71%	
Préstamos De Terceros	44.745,73	8,48%	
Sueldos Por Pagar	1.894,93	0,36%	
Aporte Patronal Por Pagar	354,60	0,07%	
Iece - Secap Por Pagar	31,80	0,01%	
Xiii Sueldo Por Pagar	265,03	0,05%	
Xiv Sueldo Por Pagar	967,21	0,18%	
Vacaciones Por Pagar	1.070,53	0,20%	
Fondos De Reserva Por Pagar	1.091,81	0,21%	
Préstamos Bancarios	45.387,81	8,60%	
Iva Sobre Ventas	4.920,40	0,93%	
Retención En La Fuente Sobre Compras	222,22	0,04%	
Retención En La Fuente Sobre Servicios	85,02	0,02%	
Impuesto a la Renta por Pagar	5.166,33	0,98%	
Aporte Personal Por Pagar	297,35	0,06%	
TOTAL PASIVOS	203.081,73		
Capital Social	247.695,23	46,96%	(5)
Utilidad Del Ejercicio	82.746,08	15,69%	
Utilidad De Ejercicios Anteriores	23.530,97	4,46%	
Pérdida De Ejercicios Anteriores	(29.580,77)	-5,61%	
TOTAL PATRIMONIO	324.391,51		
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	527.473,24	100,00 %	



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Notas:
(1) La empresa tuvo casi un 24% de su Activo en cuentas por cobrar a sus clientes, es importante conocer cuáles la rotación de las cuentas por cobrar, es decir, los plazos otorgados, para que de este modo no se presenten situaciones de falta de recursos disponibles.
(2) El monto de Mercaderías en el año 2008 representó el 46,16% del Activo Total, lo cual indica que la empresa estuvo en condiciones de satisfacer la demanda de sus productos puesto que contaba con stock; sin embargo, esta situación podría haber afectado al negocio en caso de que se presentara una disminución de la demanda.
(3) Entre el Activo Fijo de la empresa se encuentran las instalaciones: Edificios e Inmuebles, representando un 13,90% del Total del Activo, al poseer este bien, la empresa se evita gastos por alquiler de local; además que puede disponer de sus instalaciones de tal manera que le permitan realizar sus actividades diarias y almacenar sus productos.
(4) En relación al Total de Pasivo y Patrimonio, el rubro Proveedores representó un 17,60% que guarda relación con el porcentaje del rubro Clientes, demostrando un buen índice ya que es menor el endeudamiento, pero también es importante considerar los plazos otorgados por los proveedores.
(5) El monto de capital social en ese año representaba casi un 47% del total de Pasivo y Patrimonio, es decir, la empresa contaba con recursos propios para mantener el negocio en marcha.
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.
Cálculos y análisis realizado por: CPA. Diana Arcenales
Inicio: Octubre 2011 Fin: Enero 2012 Actualizado: Abril 2012



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Publicidad	1.770,44	0,19%	
Gastos De Representación	281,58	0,03%	
Fletes De Mercaderías Vendidas	2.433,85	0,26%	
Transporte De Mercaderías	137,00	0,01%	
Suministros Para Ventas	55,84	0,01%	
Iva Cargado Al Gasto	75,68	0,01%	
Intereses Y Multas	23,88	0,00%	
Intereses Pagados	5.541,49	0,60%	
Servicios Bancarios	1.611,42	0,17%	
TOTAL GASTOS	76.001,80		
TOTAL COSTOS Y GASTOS	920.830,24	100,00%	
RESULTADO (UTILIDAD)	82.746,08		
Notas:			
(1) Se puede observar que los ingresos están conformados únicamente por las Ventas, y que en el año 2008 estas representaban un 102% (ventas brutas), debido a que un 2% corresponde a devoluciones efectuadas por los clientes, lo cual demuestra que los productos que vende la empresa, en general tienen aceptación en el mercado y son de calidad.			
(2) Del total de Costos y Gastos, el 86% corresponde a Importaciones, que es un rubro alto en los datos observados, esto ocurre porque todos los productos que vende la empresa son comprados en el extranjero, siendo importante tener en cuenta el monto que corresponde a costos y gastos de desaduanización, para tener mayor certeza sobre la rentabilidad del negocio.			
(3) Otro rubro importante del total de Costos y Gastos pero en menor porcentaje, son los Sueldos y Salarios (Administración y Ventas) que conjuntamente suman casi un 4%, estos gastos son necesarios ya que para que exista el negocio se requiere personal.			
Los demás conceptos del gasto representaban porcentajes menores al 1%, sin embargo es importante no descuidar la incidencia que puedan tener en el resultado de las operaciones de la empresa, así como en el resultado financiero (utilidad o pérdida).			
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.			
Cálculos y análisis realizado por: CPA. Diana Arcentales			
Iniciado: Octubre 2011			
Fin: Enero 2012			
Actualizado: Abril 2012			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA. GONZALEZ CORDERO FERNANDO EUGENIO ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL AÑO 2009			DGA V
Conceptos	Valores en Dólares	% que representan del Total Activos	Notas
CAJA	454.004,64	33,57%	(1)
BANCOS	13.056,04	0,97%	
CLIENTES	282.025,00	20,85%	(2)
MERCADERÍAS	258.367,02	19,10%	(3)
MUEBLES Y ENSERES	5.364,75	0,40%	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE MUEBLES Y ENSERES	(1.347,06)	-0,10%	
EQUIPO DE OFICINA	771,68	0,06%	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE OFICINA	(102,89)	-0,01%	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3.856,86	0,29%	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	(3.314,56)	-0,25%	
VEHÍCULOS	87.302,98	6,46%	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE VEHÍCULOS	(14.027,70)	-1,04%	
MAQUINARIA Y EQUIPO	323,87	0,02%	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE MAQUINARIA Y EQUIPO	(185,74)	-0,01%	
EDIFICIOS E INMUEBLES	73.323,00	5,42%	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EDIFICIOS E INMUEBLES	(8.992,22)	-0,66%	
CRÉDITO TRIBUTARIO	8.196,90	0,61%	
RETENCIÓN EN LA FUENTE SOBRE VENTAS	5.386,21	0,40%	
ANTICIPO DEL IMPUESTO A LA RENTA	2.563,40	0,19%	
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	1.179,76	0,09%	
ANTICIPO A PROVEEDORES	183.170,19	13,54%	(4)
IMPORTACIONES EN TRÁNSITO	1.551,26	0,11%	
TOTAL ACTIVOS	1.352.473,39	100,00%	
Conceptos	Valores en Dólares	% que representan del Total Pasivos y Patrimonio	Notas
PROVEEDORES	64,30	0,005%	
CUENTAS POR PAGAR	15.901,78	1,18%	(5)
SUELDOS POR PAGAR	2.689,50	0,20%	
APORTE PATRONAL POR PAGAR	461,61	0,03%	
IECE- SECAP POR PAGAR	41,40	0,003%	
XIII SUELDO POR PAGAR	345,00	0,03%	
XIV SUELDO POR PAGAR	1.006,01	0,07%	
VACACIONES POR PAGAR	1.743,96	0,13%	
FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	267,07	0,02%	
PRÉSTAMOS BANCARIOS	35.145,22	2,60%	(5)
IVA SOBRE VENTAS	3.427,20	0,25%	
RETENCIONES EN LA FUENTE	370,79	0,03%	
APORTE PERSONAL POR PAGAR	387,09	0,03%	
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	8.038,22	0,59%	
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15 %	9.707,27	0,72%	
TOTAL PASIVOS	79.596,42		
CAPITAL SOCIAL	1.174.005,30	86,80%	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	47.436,66	3,51%	
PÉRDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	(29.580,77)	-2,19%	
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	81.015,78	5,99%	
TOTAL PATRIMONIO	1.272.876,97		
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.352.473,39	100,00%	



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Notas:
(1) El disponible (efectivo) representaba un 33% del total de recursos de la empresa (Activo Total), lo cual es bueno para el funcionamiento del negocio.
(2) El monto de cuentas por cobrar a sus clientes, representaba un 20,85%, siendo necesario saber la rotación de las cuentas por cobrar, es decir, los plazos otorgados a los clientes.
(3) El concepto correspondiente a Mercadería representaba alrededor de un 19% del Activo Total, es decir, el negocio contaba con stock para cubrir las demandas del mercado.
(4) Un rubro importante y que representaba casi el 14% del Activo, es el de Anticipo a Proveedores, en relación a esta cuenta es importante no descuidar los plazos de entrega de los productos por parte de los proveedores para así no tener esos recursos sin producir por periodos largos de tiempo.
(5) El valor correspondiente a Cuentas por Pagar, así como a Préstamos Bancarios, en conjunto sumaban casi el 14% del Activo Total, lo cual a pesar de ser un porcentaje pequeño, no se debe descuidar para evitar que la empresa incurra en endeudamiento.
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.
Cálculos y análisis realizado por: CPA. Diana Arcenales
Initiado: Octubre 2011 Fin: Enero 2012 Actualizado: Abril 2012



UNIVERSIDAD DE CUENCA

EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA. GONZALEZ CORDERO FERNANDO EUGENIO ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2009			DGA V ER09
Conceptos	Valores en Dólares	% que representan del Total de Ingresos	Notas
VENTAS 12%	1.001.975,05	105,73%	(1)
DEVOLUCIONES EN VENTA 12%	(21.267,38)	-2,24%	
DESCUENTOS EN VENTA 12%	(33.074,79)	-3,49%	
TOTAL INGRESOS	947.632,88	100,00%	
Conceptos	Valores en Dólares	% que representan del Total de Costos y Gastos	Notas
Inventario Inicial De Mercaderías	243.507,52	27,58%	
Compras Mercaderías 12%	636.521,03	72,09%	(2)
Inventario Final de Mercaderías	(258.367,02)	-29,26%	
TOTAL COSTOS	621.661,53		
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	339,20	0,04%	
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA	36,76	0,00%	
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	637,32	0,07%	
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULOS	8.433,68	0,96%	
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	32,40	0,00%	
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS E INMUEBLES	3.732,86	0,42%	
SUELDO Y SALARIOS	38.870,90	4,40%	(3)
XIII SUELDO	3.239,07	0,37%	
XIV SUELDO	2.966,61	0,34%	
VACACIONES	1.619,90	0,18%	
IECE-SECAP	661,72	0,07%	
APORTE PATRONAL 11.15%	4.061,46	0,46%	
FONDOS DE RESERVA	2.509,43	0,28%	
AGASAJOS Y BONO NAVIDEÑOS	1.424,98	0,16%	
UNIFORMES	700,71	0,08%	
AFILIACIONES	30,00	0,00%	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE EDIFICIOS	44.613,28	5,05%	(4)
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE EQUIPO DE OFICINA	70,00	0,01%	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	29,47	0,00%	
SUMINISTROS DE OFICINA	1.595,63	0,18%	
LUZ ELÉCTRICA	97,77	0,01%	
TELÉFONOS Y CELULARES	630,10	0,07%	
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	988,22	0,11%	
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	41,23	0,00%	
SUMINISTROS DE CAFETERÍA	26,68	0,00%	
OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	348,16	0,04%	
INTERNET	169,53	0,02%	
FLETES Y CORRESPONDENCIA	115,79	0,01%	
DONACIONES Y CONTRIBUCIONES	698,19	0,08%	
TASAS, IMPUESTOS Y PRIMAS CARGADAS AL GASTO	35,53	0,00%	
SEGURIDAD Y GUARDIANÍA	1.147,56	0,13%	
TRANSPORTE EN GENERAL	3.005,80	0,34%	
SUMINISTROS Y HERRAMIENTAS DE BODEGA	57,26	0,01%	
MERCADERÍA ROBADA	78.940,16	8,94%	(5)
TRÁMITES IMPORTACIÓN	1.287,47	0,15%	
TRANSPORTE DE CONTENEDORES	2.713,71	0,31%	
GASTOS DE IMPORTACIÓN	73,50	0,01%	
UNIFORMES	36,60	0,00%	
AGASAJOS Y BONO NAVIDEÑOS	300,01	0,03%	
MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE	12.282,88	1,39%	
COMISIONES	15.901,18	1,80%	(6)



UNIVERSIDAD DE CUENCA

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	930,52	0,11%	
GASTOS EN COMBUSTIBLES VEHÍCULOS	1.727,32	0,20%	
GASTOS EN PÓLIZA DE SEGUROS	3.373,11	0,38%	
TELÉFONOS Y CELULARES	478,97	0,05%	
AGUA	77,49	0,01%	
PUBLICIDAD	2.510,43	0,28%	
MATRÍCULAS Y PERMISOS VEHICULARES	3.028,83	0,34%	
GASTOS DE REPRESENTACIÓN	4.513,41	0,51%	
FLETES DE MERCADERÍA	1.414,49	0,16%	
TRANSPORTE DE MERCADERÍA	28,05	0,00%	
SUMINISTROS PARA VENTA	234,32	0,03%	
IVA CARGADO AL GASTO	55,96	0,01%	
INTERESES Y MULTAS	146,58	0,02%	
INTERESES PAGADOS	4.394,48	0,50%	
IMPUESTOS BANCARIOS	3.505,85	0,40%	
SERVICIOS BANCARIOS	333,71	0,04%	
TOTAL GASTOS	261.256,23		
TOTAL COSTOS Y GASTOS	882.917,76	100,00%	
RESULTADO (UTILIDAD)	64.715,12		
Notas:			
(1) En el año 2009, la empresa funcionaba todavía como Persona Natural, se puede observar que los ingresos estaban conformados únicamente por conceptos referidos a Ventas, así el total de Ventas brutas representaba aproximadamente un 105%, debido a que un 2% correspondía a devoluciones efectuadas por los clientes, y un 3% correspondía a descuentos concedidos a los clientes. Estos porcentajes demuestran que los productos que vende la empresa, tienen aceptación en el mercado y son de buena calidad; además que la empresa buscaba incentivar a sus clientes mediante la concesión de descuentos.			
(2) Del total de Costos y Gastos, el rubro más alto fue el de Compras de mercaderías (72%) (importaciones).			
(3) Un 4% del total de Costos y Gastos estaba representado por Sueldos y salarios, siendo importante efectuar este gasto, debido a que para poder continuar como un negocio en marcha, la empresa necesita personal.			
(4) Otro concepto importante en los datos observados, es el correspondiente a Mantenimiento y reparaciones de edificios (5%), siendo un gasto necesario para evitar deterioro de las instalaciones.			
(5) Se puede observar entre los valores de gasto un concepto que representaba casi un 9% del total de Costos y Gastos, que es el de Mercadería robada, este valor corresponde a un siniestro ocurrido en la empresa y que ha incidido en su resultado.			
(6) Hay también otro porcentaje de interés, el cual se refiere a las Comisiones, que aunque es de casi un 2%, es importante puesto que en la empresa se pagan comisiones por ventas, el hecho de tener un índice alto en este concepto puede ser un indicador de que las ventas también se han incrementado.			
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.			
Cálculos y análisis realizado por: CPA. Diana Arcentales			
Iniciado: Octubre 2011			
Fin: Enero 2012			
Actualizado: Abril 2012			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA. GONZALEZ CORDERO FERNANDO EUGENIO ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL AÑO 2010		DGA V BG10	
Conceptos	Valores en Dólares	% que representa n del Total Activos	Notas
CAJA	470.222,45	26,29%	(2)
BANCOS	156,88	0,01%	
CLIENTES	87.143,09	4,87%	
PRÉSTAMO A EMPLEADOS	0,00	0,00%	
PRÉSTAMOS PERSONALES	2.985,98	0,17%	
PRÉSTAMOS A TERCEROS	987.142,32	55,19%	(1)
MERCADERÍAS	71.231,28	3,98%	
MUEBLES Y ENSERES	5.364,75	0,30%	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE MUEBLES Y ENSERES	(1.931,34)	-0,11%	
EQUIPO DE OFICINA	946,22	0,05%	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE OFICINA	(215,18)	-0,01%	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	4.814,69	0,27%	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	(3.810,60)	-0,21%	
VEHÍCULOS	87.302,98	4,88%	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE VEHÍCULOS	(33.749,19)	-1,89%	
MAQUINARIA Y EQUIPO	677,67	0,04%	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE MAQUINARIA Y EQUIPO	(256,10)	-0,01%	
EDIFICIOS E INMUEBLES	73.323,00	4,10%	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EDIFICIOS E INMUEBLES	(12.993,20)	-0,73%	
IVA EN COMPRA DE MERCADERÍAS	735,69	0,04%	
CRÉDITO TRIBUTARIO	0,00	0,00%	
RETENCIÓN EN LA FUENTE SOBRE VENTAS	2.429,80	0,14%	
RETENCIÓN DEL IVA SOBRE VENTAS	0,00	0,00%	
ANTICIPO DEL IMPUESTO A LA RENTA	0,00	0,00%	
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	0,00	0,00%	
ANTICIPO A PROVEEDORES	44.854,74	2,51%	
IMPORTACIONES EN TRÁNSITO	2.183,31	0,12%	
TOTAL ACTIVO	1.788.559,26	100,00%	
Conceptos	Valores en Dólares	% que representa n del Total Pasivos y Patrimonio	Notas
PROVEEDORES	2.197,46	0,12%	
CUENTAS POR PAGAR	37.066,65	2,07%	
PRÉSTAMOS DE TERCEROS	211.212,25	11,81%	(3)
SUELDOS POR PAGAR	5.293,04	0,30%	
APORTE PATRONAL POR PAGAR	409,26	0,02%	
XIII SUeldo POR PAGAR	1.608,22	0,09%	
XIV SUeldo POR PAGAR	1.986,01	0,11%	
VACACIONES POR PAGAR	2.203,11	0,12%	



UNIVERSIDAD DE CUENCA

FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	0,00	0,00%
PRÉSTAMOS BANCARIOS	30.515,54	1,71%
IVA SOBRE VENTAS	1.709,77	0,10%
RETENCIONES EN LA FUENTE	632,98	0,04%
RETENCIONES DEL IVA	501,52	0,03%
APORTE PERSONAL POR PAGAR	0,00	0,00%
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	0,00	0,00%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	0,00	0,00%
TOTAL PASIVOS	295.335,80	
CAPITAL SOCIAL	1.508.128,87	84,32%
UTILIDAD DE EJERCICIO	0,00	0,00%
PÉRDIDA DEL EJERCICIO	(9.699,21)	-0,54%
PÉRDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	(139.550,40)	-7,80%
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	134.344,20	7,51%
TOTAL PATRIMONIO	1.493.223,46	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.788.559,26	100,00%

Notas:

(1) El saldo de la cuenta Préstamos a Terceros en el año 2010 fue uno de los más significativos del Balance General, por lo que es importante que la empresa haya verificado que los plazos de los préstamos se hayan cumplido y en caso de no hacerlo se debían cobrar los intereses respectivos.

(2) El valor de la cuenta de disponible (efectivo) representó un 26,29% del total de recursos de la empresa (Activo Total), este monto se ha mantenido dentro de un rango de 25% a 35% en los dos últimos años revisados, esto es bueno para el funcionamiento del negocio, ya que demuestra la disponibilidad de recursos en efectivo, sin embargo, es también importante que no se mantenga mucho tiempo el dinero sin que produzca beneficios para la empresa (ejemplo: rendimientos financieros, adquisición de bienes para la venta); siempre es necesario contar con un monto de recursos en efectivo que permitan solventar gastos varios.

(3) Dentro de las cuentas por pagar, se encuentra la cuenta "Préstamos de Terceros", la misma que representaba un 11,81% del total de obligaciones del negocio; es importante relacionar el saldo de esta cuenta con el de Préstamos a Terceros (Activo), con lo cual se evidencia que es mayor el valor del activo; también es importante indicar que en la empresa se deben analizar los plazos de las cuentas por pagar, tratando de que estos sean mayores o por lo menos iguales a los de las cuentas por cobrar para que no existan periodos en los cuales no se puedan cubrir estas obligaciones a corto plazo.

Fuente: Autocentro Cia. Ltda.

Cálculos y análisis realizado por: CPA. Diana Arcenales

Inicio: Octubre 2011

Fin: Enero 2012

Actualizado: Abril 2012



UNIVERSIDAD DE CUENCA

EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA. GONZALEZ CORDERO FERNANDO EUGENIO ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2010			DGA V ER10
Conceptos	Valores en Dólares	% que representan del Total de Ingresos	Notas
VENTAS 12%	20.680,69	102,72%	(1)
DEVOLUCIONES EN VENTA 12%	(494,57)	-2,46%	
DESCUENTOS EN VENTA 12%	(53,04)	-0,26%	
TRANSPORTE DE MERCADERÍAS	0,06	0,00%	
TOTAL INGRESOS	20.133,14	100,00%	
Conceptos	Valores en Dólares	% que representan del Total de Costos y Gastos	Notas
Inventario Inicial De Mercaderías	82.193,21	275,52%	
Compras Mercaderías 12%	1.987,97	6,66%	
Devoluciones en Compras 12%	(991,13)	-3,32%	
Inventario Final de Mercaderías	(71.231,28)	-238,77%	
TOTAL COSTOS	11.958,78		
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	44,70	0,15%	
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA	7,88	0,03%	
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	44,41	0,15%	
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULOS	1.321,72	4,43%	
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	5,64	0,02%	
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS E INMUEBLES	305,51	1,02%	
SUELDOS Y SALARIOS	2.827,52	9,48%	
XIII SUELDO	235,63	0,79%	
XIV SUELDO	260,00	0,87%	
VACACIONES	117,82	0,39%	
APORTE PATRONAL 12.15%	469,59	1,57%	
FONDOS DE RESERVA	269,22	0,90%	
UNIFORMES	0,00	0,00%	
AFILIACIONES	0,00	0,00%	
MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE	0,18	0,00%	
ALIMENTACIÓN	336,37	1,13%	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE EDIFICIOS	0,00	0,00%	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE EQUIPO DE OFICINA	17,86	0,06%	
SUMINISTROS DE OFICINA	295,29	0,99%	
LUZ ELÉCTRICA	34,98	0,12%	
TELÉFONOS Y CELULARES	91,86	0,31%	
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	0,00	0,00%	
IMPUESTOS MUNICIPALES	0,00	0,00%	
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	41,66	0,14%	
SUMINISTROS DE CAFETERÍA	17,96	0,06%	
OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	564,43	1,89%	
INTERNET	39,98	0,13%	
FLETES Y CORRESPONDENCIA	10,29	0,03%	
PARQUEADEROS Y PEAJES	5,00	0,02%	
TASAS, IMPUESTOS Y PRIMAS CARGADAS AL GASTO	5,04	0,02%	
CERTIFICACIÓN Y NOTARIZACIONES	66,96	0,22%	
SEGURIDAD Y GUARDIANÍA	95,63	0,32%	
TRANSPORTE EN GENERAL	48,00	0,16%	
SUMINISTROS Y HERRAMIENTAS DE BODEGA	31,25	0,10%	
ASESORÍAS Y CONSULTORÍAS	300,00	1,01%	
PUBLICACIONES Y CLASIFICADOS	67,20	0,23%	



UNIVERSIDAD DE CUENCA

IMPUESTOS 10% POR SERVICIOS	16,65	0,06%	
REPARACIONES Y MANTENIMIENTO DE MERCADERÍA	0,00	0,00%	
TRANSPORTE DE CONTENEDORES	0,00	0,00%	
GASTOS DE IMPORTACIÓN	2.190,00	7,34%	
MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE	259,13	0,87%	
COMISIONES	2.990,74	10,03%	(2)
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	14,16	0,05%	
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE EDIFICIOS	0,00	0,00%	
GASTOS EN COMBUSTIBLES VEHÍCULOS	172,53	0,58%	
GASTOS EN PÓLIZA DE SEGUROS	91,20	0,31%	
AGUA	83,76	0,28%	
PUBLICIDAD	1.342,00	4,50%	
MATRÍCULAS Y PERMISOS VEHICULARES	1.427,50	4,79%	
GASTOS DE REPRESENTACIÓN	870,83	2,92%	
FLETES DE MERCADERÍA VENDIDA	78,00	0,26%	
TRANSPORTE DE MERCADERÍAS	15,00	0,05%	
SUMINISTROS PARA VENTA	213,17	0,71%	
IVA CARGADO AL GASTO	1,26	0,00%	
INTERESES Y MULTAS	0,00	0,00%	
INTERESES PAGADOS	59,08	0,20%	
IMPUESTOS BANCARIOS	36,74	0,12%	
SERVICIOS BANCARIOS	32,26	0,11%	
TOTAL GASTOS	17.873,58		
TOTAL COSTOS Y GASTOS	29.832,36	100,00%	
RESULTADO DEL EJERCICIO (PÉRDIDA)	(9.699,21)		
Notas:			
(1) Los ingresos están conformados únicamente por las Ventas, las cuales representan aproximadamente un 102%, debido a que alrededor del 2,50% correspondía a devoluciones y descuentos, con estos datos se puede decir que los productos que vende la empresa, en general tienen aceptación en el mercado.			
(2) Del total de Costos y Gastos, un 10% correspondía al concepto de Comisiones, este monto guarda relación con los pagos a empleados, especialmente con quienes trabajan en el área de Ventas; el pago de comisiones incentiva a los empleados a tratar de vender mayor cantidad de productos.			
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.			
Cálculos y análisis realizado por: CPA. Diana Arcentales			
Iniciado: Octubre 2011			
Fin: Enero 2012			
Actualizado: Abril 2012			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 19

EMPRESA: AUTO CENTRO CIA. LTDA. GONZALEZ CORDERO FERNANDO EUGENIO ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL AÑOS 2008 - 2009						DGA H BG 8-9	
AÑO 2008		AÑO 2009		Diferencia c = b - a	% Variación d = (b / a) - 1	Notas	
Conceptos	Valores en Dólares a	Conceptos	Valores en Dólares b				
Caja General	26.840,92	CAJA	454.004,64	427.163,72	1591,46%	(2)	
Pichincha	17.795,27	BANCOS	13.056,04	(4.739,23)	-26,63%		
Cientes	124.163,57	CLIENTES	282.025,00	157.861,43	127,14%	(3)	
Mercaderías	243.507,52	MERCADERÍAS	258.367,02	14.859,50	6,10%		
Muebles Y Enseres	2.687,13	MUEBLES Y ENSERES	5.364,75	2.677,62	99,65%	(4)	
Depreciación Acumulada De Muebles Y Enseres	(1007,86)	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE MUEBLES Y ENSERES	(1347,06)	(339,20)	33,66%	(5)	
Equipo de Oficina	283,38	EQUIPO DE OFICINA	77,168	488,30	172,31%	(3)	
Depreciación Acumulada De Equipo de Oficina	(66,13)	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE OFICINA	(102,89)	(36,76)	55,59%	(4)	
Equipo de Computación	3.339,36	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3.856,86	517,50	15,50%		
Depreciación Acumulada De Equipo de Computación	(2.677,24)	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	(3.314,56)	(637,32)	23,81%		
Vehículos	25.568,17	VEHÍCULOS	87.302,98	61.734,81	241,45%	(3)	
Depreciación Acumulada De Vehículos	(5.594,02)	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE VEHÍCULOS	(14.027,70)	(8.433,68)	150,76%	(3)	
Maquinaria Y Equipo	323,87	MAQUINARIA Y EQUIPO	323,87	0,00	0,00%		
Depreciación Acumulada De Maquinaria Y Equipo	(185,08)	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE MAQUINARIA Y EQUIPO	(185,74)	(0,66)	0,36%		
Edificios E Inmuebles	73.323,00	EDIFICIOS E INMUEBLES	73.323,00	0,00	0,00%		
Depreciación Acumulada De Edificios E Inmuebles	(5.326,10)	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EDIFICIOS E INMUEBLES	(8.992,22)	(3.666,12)	68,83%	(4)	
Crédito Tributario	16.063,81	CRÉDITO TRIBUTARIO	8.196,90	(7.866,91)	-48,97%		
Retención En La Fuente Sobre Ventas	6.010,18	RETENCIÓN EN LA FUENTE SOBRE VENTAS	5.386,21	(623,97)	-10,38%		
Anticipo Del Impuesto A La Renta	1.697,84	ANTICIPO DEL IMPUESTO A LA RENTA	2.563,40	865,56	50,98%		
Seguros Pagados Por Anticipado	187,59	SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	1.179,76	992,17	528,90%	(2)	
		ANTICIPO A PROVEEDORES	183.170,19	183.170,19			
Importaciones En Tránsito	538,08	IMPORTACIONES EN TRÁNSITO	1.551,26	1.013,18	188,30%		
TOTAL ACTIVOS	527.473,26	TOTAL ACTIVOS	1.352.473,39				
Proveedores	92.840,00	PROVEEDORES	64,30	(92.775,70)	-99,93%	(1)	
Cuentas Por Pagar	3.740,96	CUENTAS POR PAGAR	15.901,78	12.160,82	325,07%		
Préstamos De Terceros	44.745,73			(44.745,73)	-100,00%	(1)	
Sueldos Por Pagar	1.894,93	SUELDOS POR PAGAR	2.689,50	794,57	41,93%	(5)	
Aporte Patronal Por Pagar	354,60	APORTE PATRONAL POR PAGAR	461,61	107,01	30,18%	(5)	
Iece - Secap Por Pagar	31,80	IECE-SECAP POR PAGAR	41,40	9,60	30,19%	(5)	
Xiii Sueldo Por Pagar	265,03	XIII SUELDO POR PAGAR	345,00	79,97	30,17%	(5)	
Xiv Sueldo Por Pagar	967,21	XIV SUELDO POR PAGAR	1.006,01	38,80	4,01%		
Vacaciones Por Pagar	1.070,53	VACACIONES POR PAGAR	1.743,96	673,43	62,91%		
Fondos De Reserva Por Pagar	1.091,81	FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	267,07	(824,74)	-75,54%		
Préstamos Bancarios	45.387,81	PRÉSTAMOS BANCARIOS	35.145,22	(10.242,59)	-22,57%		
Iva Sobre Ventas	4.920,40	IVA SOBRE VENTAS	3.427,20	(1.493,20)	-30,35%	(1)	
Retención En La Fuente Sobre Compras	222,22	RETENCIONES EN LA FUENTE	370,79	148,57	66,86%		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Retención En La Fuente Sobre Servicios	85,02			(85,02)	-100,00%	
Impuesto a la Renta por Pagar	5.166,33	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	8.038,22	2.871,89	55,59%	
Aporte Personal Por Pagar	297,35	APORTE PERSONAL POR PAGAR	387,09	89,74	30,18%	(5)
		PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	9.707,27	9.707,27		
TOTAL PASIVOS	203.081,73	TOTAL PASIVOS	79.596,42			
Capital Social	247.695,23	CAPITAL SOCIAL	1.174.005,30	926.310,07	373,97%	(2)
Utilidad Del Ejercicio	82.746,08	UTILIDAD DE EJERCICIO	47.436,66	(35.309,42)	-42,67%	
Utilidad De Ejercicios Anteriores	23.530,97	UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	81015,78	57.484,81	244,29%	
Pérdida De Ejercicios Anteriores	(29.580,77)	PÉRDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	(29.580,77)	0,00	0,00%	
TOTAL PATRIMONIO	324.391,51	TOTAL PATRIMONIO	1.272.876,97			
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	527.473,24	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.352.473,39	825.000,15	156,41%	
Notas:						
En el cuadro se puede observar el análisis horizontal de la empresa Autocentro, es decir, las variaciones monetarias y porcentuales que ocurrieron entre el año 2008 y 2009 de los diversos rubros que forman parte del Balance General. A continuación se exponen las variaciones más representativas tanto positivas como negativas, y sus posibles causas; considerando las notas que constan en la última columna de la derecha.						
(1) Estos datos corresponden a las disminuciones que se han producido, entre un 25% y un 100%, encontrando conceptos como: Préstamos de Terceros, Proveedores (cuentas por pagar), IVA sobre Ventas. La reducción de los montos de pasivos permite conocer que la empresa cumplió con sus deudas y no recurrió a más endeudamiento; la disminución de IVA sobre ventas puede representar una reducción en las ventas.						
(2) Estos conceptos representan los incrementos en más del 300%, encontrando que la cuenta que más incremento presenta es la de Caja, lo cual permite tener un buen indicador de liquidez. También se ha incrementado el monto de Seguros Pagados por Anticipado, es decir, la empresa está incurriendo en seguros para cuidar mejor sus bienes y productos, que podría estar relacionado con el siniestro (mercadería robada en los gastos del año 2009). Existe un considerable aumento del monto de Capital Social, es decir, que se destinaron recursos para hacer crecer el negocio.						
(3) Estos rubros son los que se incrementaron entre un 100% y 300%, observando las cuentas de Vehículos, que sería por adquisiciones, el aumento del rubro vehículos incide también en el aumento del concepto referido a Depreciación Acumulada de Vehículos. Otros conceptos que han incrementado su valor son: Clientes con un incremento significativo en términos monetarios, siendo un indicador de que se han concedido más créditos en la venta de los productos. El rubro de Equipo de Oficina también se incrementó, lo cual es necesario para el desarrollo de las operaciones del negocio.						
(4) Incrementos entre 50% y 100%, se encuentran conceptos como Muebles y Enseres, necesarios para el desarrollo de las actividades. Depreciación de Equipo de Oficina y Edificios.						
(5) Se consideran en esta nota, los incrementos entre el 25% y 50%, y se encuentran conceptos como: Sueldos por pagar, Aportes, XIII por pagar; Depreciación Acumulada de Muebles y Enseres; los cuales son gastos del giro normal del negocio.						
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.						
Cálculos y análisis realizado por: CPA. Diana Arcenales						
Iniciado: Diciembre 2011 / Fin: Enero 2012 / Actualizado: Abril 2012						



UNIVERSIDAD DE CUENCA

EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.						
GONZALEZ CORDERO FERNANDO EUGENIO						
ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS						
AÑOS 2008 - 2009						
AÑO 2008		AÑO 2009		Diferencia	% Variación	Notas
Conceptos	Valores en Dólares	Conceptos	Valores en Dólares			
	a		b	c = b - a	d = (b / a) - 1	
Ventas 12%	1023.896,74	VENTAS 12%	1001975,05	(21921,69)	-2,14%	
Devoluciones En Venta 12%	(20.320,42)	DEVOLUCIONES EN VENTA 12%	(21267,38)	(946,96)	4,66%	
		DESCUENTOS EN VENTA 12%	(33.074,79)	(33.074,79)		
TOTAL INGRESOS	1.003.576,32	TOTAL INGRESOS	947.632,88	(55.943,44)	-5,57%	
Inventario Inicial De Mercaderías	209.888,16	Inventario Inicial De Mercaderías	243.507,52	33.619,36	16,02%	
Compras de Mercaderías 12%	81.188,07	Compras Mercaderías 12%	636.521,03	555.332,96	-27,54%	(1)
Inventario Final de Mercaderías	(243.507,52)	Inventario Final de Mercaderías	(258.367,02)	(14.859,50)	6,10%	
Importaciones Mercadería 12%	797.259,73			(797.259,73)		
TOTAL COSTOS	844.828,44	TOTAL COSTOS	621.661,53	(223.166,91)	-26,42%	
Gastos De Depreciación De Muebles Y Enseres	263,54	GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	339,20	75,66	28,71%	
Gastos De Depreciación De Equipo De Oficina	28,34	GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA	36,76	8,42	29,71%	
Gastos De Depreciación De Equipos De Computación	88,126	GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	637,32	(243,94)	-27,68%	
Gastos De Depreciación De Vehículos	1754,02	GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULOS	8.433,68	6.679,66	380,82%	
Gastos De Depreciación De Maquinaria Y Equipo	46,27	GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	32,40	(13,87)	-29,98%	
Gastos De Depreciación De Edificios E Inmuebles	3.666,15	GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS E INMUEBLES	3.732,86	66,71	1,82%	
Sueldos Y Salarios	23.053,83	SUELDO Y SALARIOS	38.870,90	5.525,59	16,57%	
Sueldos Y Salarios	10.291,48					
Xiii Sueldos	1.838,09	XIII SUELDO	3.239,07	543,32	20,15%	
Xiii Sueldo	857,66					
Xiv Sueldo	1.633,54	XIV SUELDO	2.966,61	307,25	11,55%	
Xiv Sueldo	1.025,82					
Vacaciones	933,30	VACACIONES	1.619,90	256,71	18,83%	
Vacaciones	429,89					
Iece-Secap	230,54	IECE-SECAP	661,72	328,26	98,44%	
Iece-Secap	102,92					
Aporte Patronal 11.15%	2.535,40	APORTE PATRONAL 11.15%	4.061,46	445,56	12,32%	
Aporte Patronal 11.15%	1.080,50					
Fondos De Reserva	821,20	FONDOS DE RESERVA	2.509,43	1.081,50	75,74%	
Fondos De Reserva	606,73					
		AGASAJOS Y BONO NAVIDEÑOS	1.424,98	1.424,98		
Uniformes	100,31	UNIFORMES	700,71	637,00	635,03%	
		UNIFORMES	36,60			
Honorarios Profesionales	20,00			(20,00)	-100,00%	
		AFILIACIONES	30,00	30,00		
Mantenimiento Y Reparación De Edificios	7.199,58	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE EDIFICIOS	44.613,28	37.413,70	519,67%	(3)
		MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE EQUIPO DE OFICINA	70,00	70,00		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Mantenimiento Y Reparación De Equipo De Computación	57,14	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	29,47	(27,67)	-48,42%	
Suministros De Oficina	1361,94	SUMINISTROS DE OFICINA	1595,63	233,69	17,16%	
		LUZ ELÉCTRICA	97,77	97,77		
Teléfonos Y Celulares	655,52	TELÉFONOS Y CELULARES	630,10	(25,42)	-3,88%	
Permisos De Funcionamiento	718,61	PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	988,22	269,61	37,52%	(5)
		SUMINISTROS DE LIMPIEZA	41,23	41,23		
Suministros De Cafetería	3,13	SUMINISTROS DE CAFETERÍA	26,68	23,55	752,40%	
Otros Gastos Administrativos	41,96	OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	348,16	306,20	729,74%	
Internet	102,00	INTERNET	169,53	67,53	66,21%	(4)
Fletes Y Correspondencia	266,04	FLETES Y CORRESPONDENCIA	115,79	(150,25)	-56,48%	
		DONACIONES Y CONTRIBUCIONES	698,19	698,19		
Tasas, Impuestos Y Primas Cargadas al Gasto	30,43	TASAS, IMPUESTOS Y PRIMAS CARGADAS AL GASTO	35,53	5,10	16,76%	
Seguridad Y Guardia	1172,52	SEGURIDAD Y GUARDIA	1147,56	(24,96)	-2,13%	
Transporte En General	1911,11	TRANSPORTE EN GENERAL	3005,80	2814,69	1472,81%	(2)
		SUMINISTROS Y HERRAMIENTAS DE BODEGA	57,26	57,26		
		MERCADERÍA ROBADA	78.940,16	78.940,16		
		TRÁMITES IMPORTACIÓN	1287,47	1287,47		
		TRANSPORTE DE CONTENEDORES	2.713,71	2.713,71		
		GASTOS DE IMPORTACIÓN	73,50	73,50		
		AGASAJOS Y BONO NAVIDEÑOS	300,01	300,01		
Movilización Y Transporte	128,00	MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE	12.282,88	12.154,88	9496,00%	(2)
		COMISIONES	15.901,18	15.901,18		
Mantenimiento Y Reparación De Vehículos	318,36	MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	930,52	612,16	192,29%	(4)
Gastos En Combustibles Vehículos	1277,30	GASTOS EN COMBUSTIBLES VEHÍCULOS	1727,32	450,02	35,23%	(5)
Gastos De Póliza De Seguros	571,18	GASTOS EN PÓLIZA DE SEGUROS	3.373,11	2.801,93	490,55%	(3)
Teléfonos Y Celulares	354,96	TELÉFONOS Y CELULARES	478,97	124,01	34,94%	
		AGUA	77,49	77,49		
Publicidad	1770,44	PUBLICIDAD	2.510,43	739,99	41,80%	(5)
		MATRÍCULAS Y PERMISOS VEHICULARES	3.028,83	3.028,83		
Gastos De Representación	281,58	GASTOS DE REPRESENTACIÓN	4.513,41	4.231,83	1502,89%	(2)
Fletes De Mercaderías Vendidas	2.433,85	FLETES DE MERCADERÍA	1414,49	(1019,36)	-41,88%	
Transporte De Mercaderías	137,00	TRANSPORTE DE MERCADERÍA	28,05	(108,95)	-79,53%	
Suministros Para Ventas	55,84	SUMINISTROS PARA VENTA	234,32	178,48	319,63%	
Iva Cargado Al Gasto	75,68	IVA CARGADO AL GASTO	55,96	(19,72)	-26,06%	
Intereses Y Multas	23,88	INTERESES Y MULTAS	146,58	122,70	513,82%	
Intereses Pagados	5.541,49	INTERESES PAGADOS	4.394,48	(1147,01)	-20,70%	
		IMPUESTOS BANCARIOS	3.505,85	3.505,85		
Servicios Bancarios	1611,42	SERVICIOS BANCARIOS	333,71	(1277,71)	-79,29%	(1)
Gastos Tributarios No Deducibles	(2.579,95)			2.579,95	-100,00%	
TOTAL GASTOS	76.001,80	TOTAL GASTOS	261.256,23	185.254,43	243,75%	
TOTAL COSTOS Y GASTOS	920.830,24	TOTAL COSTOS Y GASTOS	882.917,76	(37.912,48)	-4,12%	
RESULTADO (UTILIDAD)	82.746,08	RESULTADO (UTILIDAD)	64.715,12	(18.030,96)	-21,79%	



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Notas:
En este papel de trabajo, se encuentra el análisis horizontal de la empresa Autocentro, es decir, las variaciones monetarias y porcentuales que ocurrieron entre el año 2008 y 2009 de los diversos rubros que forman parte del Estado de Resultados. A continuación se detallan las variaciones más significativas tanto positivas como negativas.
(1) En el año 2008 se encuentran dos rubros (compras e importaciones), sin embargo, los dos se refieren a las adquisiciones de los productos para la venta, por lo cual se comparó el valor registrado en el año 2009 en relación con los dos valores del año 2008, encontrando una ligera reducción. Hay una reducción del gasto por Servicios Bancarios, que podría estar relacionada con la reducción del endeudamiento.
(2) Bajo esta nota están conceptos referidos a incrementos mayores a un 600%, encontrándose un considerable aumento en el gasto por Movilización y Transporte, que serían los gastos incurridos por el personal de ventas realizados para la promoción de los productos y cobros. Igualmente se incrementaron los Gastos de Representación, necesarios para la realización de negociaciones tanto con proveedores como con clientes.
(3) Se refiere a los incrementos entre el 200% y 600%, encontrando conceptos como: Mantenimiento y reparación de edificios, el cual es un gasto necesario para adecuar las instalaciones de manera que permitan un adecuado desenvolvimiento del personal y un óptimo almacenamiento de los productos. Gastos de seguros, efectuados para precautelar los bienes.
(4) Dentro de esta nota se encuentran los rubros que se han incrementado entre un 50% y 200%, como por ejemplo: Mantenimiento y reparación de vehículos, Internet, los cuales presentan un incremento normal.
(5) Hace referencia a incrementos entre un 25% y 50%, entre ellos: Publicidad, Permisos de funcionamiento, Combustible de vehículos; todos estos conceptos son necesarios para el desarrollo de las actividades del negocio y se considera que los incrementos fueron en cantidades normales.
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.
Cálculos y análisis realizado por: CPA. Diana Arcenales
Iniciado: Diciembre 2011 / Fin: Enero 2012 / Actualizado: Abril 2012



UNIVERSIDAD DE CUENCA

EMPRESA: AUTO CENTRO CIA. LTDA.					
GONZALEZ CORDERO FERNANDO EUGENIO					DGA H BG
ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL					9-10
AÑOS 2009 - 2010					
AÑO 2009		AÑO 2010		Diferencia	% Variación
Conceptos	Valores en Dólares	Conceptos	Valores en Dólares		
	a		b	c = b - a	d = (b / a) %
CAJA	454.004,64	CAJA	470.222,45	16.217,81	3,57%
BANCOS	13.056,04	BANCOS	156,88	(12.899,16)	-98,80%
CLIENTES	282.025,00	CLIENTES	87.143,09	(194.881,91)	-69,10%
		PRÉSTAMO A EMPLEADOS	0,00	0,00	
		PRÉSTAMOS PERSONALES	2.985,98	2.985,98	
		PRÉSTAMOS A TERCEROS	987.142,32	987.142,32	
MERCADERÍAS	258.367,02	MERCADERÍAS	71231,28	(187.135,74)	-72,43%
MUEBLES Y ENSERES	5.364,75	MUEBLES Y ENSERES	5.364,75	0,00	0,00%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE MUEBLES Y ENSERES	(1.347,06)	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE MUEBLES Y ENSERES	(1931,34)	(584,28)	43,37%
EQUIPO DE OFICINA	771,68	EQUIPO DE OFICINA	946,22	174,54	22,62%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE OFICINA	(102,89)	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE OFICINA	(215,18)	(112,29)	109,13%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3.856,86	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	4.814,69	957,83	24,83%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	(3.314,56)	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	(3.810,60)	(496,04)	14,97%
VEHÍCULOS	87.302,98	VEHÍCULOS	87.302,98	0,00	0,00%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE VEHÍCULOS	(4.027,70)	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE VEHÍCULOS	(33.749,19)	(19.721,49)	140,59%
MAQUINARIA Y EQUIPO	323,87	MAQUINARIA Y EQUIPO	677,67	353,80	109,24%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE MAQUINARIA Y EQUIPO	(185,74)	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE MAQUINARIA Y EQUIPO	(256,10)	(70,36)	37,88%
EDIFICIOS E INMUEBLES	73.323,00	EDIFICIOS E INMUEBLES	73.323,00	0,00	0,00%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EDIFICIOS E INMUEBLES	(8.992,22)	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EDIFICIOS E INMUEBLES	(12.993,20)	(4.000,98)	44,49%
		IVA EN COMPRA DE MERCADERÍAS	735,69	735,69	
CRÉDITO TRIBUTARIO	8.196,90	CRÉDITO TRIBUTARIO	0,00	(8.196,90)	-100,00%
RETENCIÓN EN LA FUENTE SOBRE VENTAS	5.386,21	RETENCIÓN EN LA FUENTE SOBRE VENTAS	2.429,80	(2.956,41)	-54,89%
		RETENCIÓN DEL IVA SOBRE VENTAS	0,00	0,00	
ANTICIPO DEL IMPUESTO A LA RENTA	2.563,40	ANTICIPO DEL IMPUESTO A LA RENTA	0,00	(2.563,40)	-100,00%
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	1.179,76	SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	0,00	(1.179,76)	-100,00%
ANTICIPO A PROVEEDORES	183.170,19	ANTICIPO A PROVEEDORES	44.854,74	(138.315,45)	-75,51%
IMPORTACIONES EN TRÁNSITO	1.551,26	IMPORTACIONES EN TRÁNSITO	2.183,31	632,05	40,74%
TOTAL ACTIVOS	1.352.473,39	TOTAL ACTIVO	1.788.559,26		32,24%
PROVEEDORES	64,30	PROVEEDORES	2.197,46	2.133,16	3317,51%
CUENTAS POR PAGAR	15.901,78	CUENTAS POR PAGAR	37.066,65	21.164,87	133,10%
		PRÉSTAMOS DE TERCEROS	211212,25	211212,25	
SUELDOS POR PAGAR	2.689,50	SUELDOS POR PAGAR	5.293,04	2.603,54	96,80%
APORTE PATRONAL POR PAGAR	461,61	APORTE PATRONAL POR PAGAR	409,26	(52,35)	-11,34%
IECE-SECAP POR PAGAR	414,0			(414,0)	-100,00%
XIII SUELDO POR PAGAR	345,00	XIII SUELDO POR PAGAR	1.608,22	1.263,22	366,15%
XIV SUELDO POR PAGAR	1.006,01	XIV SUELDO POR PAGAR	1.986,01	980,00	97,41%
VACACIONES POR PAGAR	1.743,96	VACACIONES POR PAGAR	2.203,11	459,15	26,33%
FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	267,07	FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	0,00	(267,07)	-100,00%
PRÉSTAMOS BANCARIOS	35.145,22	PRÉSTAMOS BANCARIOS	30.515,54	(4.629,68)	-13,17%



UNIVERSIDAD DE CUENCA

IVA SOBRE VENTAS	3.427,20	IVA SOBRE VENTAS	1.709,77	(1.717,43)	-50,11%	
RETENCIONES EN LA FUENTE	370,79	RETENCIONES EN LA FUENTE	632,98	262,19	70,71%	
		RETENCIONES DEL IVA	501,52	501,52		
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	8.038,22			(8.038,22)	-100,00%	
APORTE PERSONAL POR PAGAR	387,09	APORTE PERSONAL POR PAGAR	0,00	(387,09)	-100,00%	(1)
		IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	0,00	0,00		
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	9.707,27	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	0,00	(9.707,27)	-100,00%	(1)
TOTAL PASIVOS	79.596,42	TOTAL PASIVOS	295.335,80		271,04%	
CAPITAL SOCIAL	1.174.005,30	CAPITAL SOCIAL	1.508.128,87	334.123,57	28,46%	(4)
UTILIDAD DE EJERCICIO	47.436,66	UTILIDAD DE EJERCICIO	0,00	(47.436,66)	-100,00%	
		PÉRDIDA DE EJERCICIO	(9.699,21)	(9.699,21)		
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	81015,78	PÉRDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	(139.550,40)	(220.566,18)	-272,25%	
PÉRDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	(29.580,77)	UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	134.344,20	163.924,97	-554,16%	
TOTAL PATRIMONIO	1.272.876,97	TOTAL PATRIMONIO	1.493.223,46		17,31%	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.352.473,39	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.788.559,26		32,24%	

Notas:

En este cuadro se ha efectuado el análisis horizontal de la empresa Autocentro, es decir, las variaciones monetarias y porcentuales que ocurrieron entre el año 2009 y 2010 de los diversos rubros que forman parte del Balance General. A continuación se analizan las variaciones más significativas; sin embargo, es necesario indicar que en el año 2010 la empresa adoptó la personalidad jurídica por lo que existieron algunos cambios, los cuales inciden en los resultados y datos presentados.

(1) Estos datos corresponden a las disminuciones que se han producido en los datos del balance general entre el año 2009 y 2010, y que van desde un 70% hasta 100%.

La reducción de los montos de la cuenta Participación Trabajadores, así como de Anticipo del impuesto a la Renta, se debe a que en el año 2010 la empresa tuvo pérdida.

La disminución de cuentas de pasivo como: Aportes y Fondos de reserva indica que la empresa pagó estos conceptos dentro del mismo ejercicio sin quedar con saldos pendientes.

El menor valor en la cuenta de Bancos, puede ser un indicador de que la empresa utilizó estos fondos para cumplir con sus obligaciones.

Respecto a las disminuciones en las cuentas de Seguros pagados por anticipado y anticipo a proveedores, indican que la empresa no efectuó pagos por adelantado en el año 2010.

(2) Este concepto representa una cuenta que se incrementó de un año a otro en más del 3000%, esta cuenta es Proveedores (pasivo); la misma tuvo un alto crecimiento en relación al año 2009, sin embargo, en relación al total del pasivo del mismo año (2010) el valor no es significativo.

(3) Dentro de esta nota se encuentran los rubros que se han incrementado entre un 70% y 130%, como por ejemplo:

Pasivo: Cuentas por Pagar, cuenta del giro del negocio y cuyos valores en relación al total del pasivo no son muy altos, es decir, no reflejan un elevado endeudamiento de la empresa.

Respecto a la cuenta de Activo, se encuentra: Maquinaria y Equipo; el incremento en esta cuenta refleja la adquisición de nuevos equipos.

(4) Hace referencia a incrementos que van entre un 26% y 40% aproximadamente, entre ellos: Importaciones en Tránsito y Capital.

El aumento en la cuenta Importaciones en tránsito representa que se adquirieron más productos en el año 2010 respecto al 2009. El incremento de la cuenta Capital es un indicador de que la empresa está en buenas condiciones, y este aumento proviene del dueño del negocio.

Fuente: Autocentro Cia. Ltda.

Cálculos y análisis realizado por: CPA. Diana Arcentales

Iniciado: Diciembre 2011 / Fin: Enero 2012 / Actualizado: Abril 2012



UNIVERSIDAD DE CUENCA

EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.						DGA H ER	
GONZALEZ CORDERO FERNANDO EUGENIO						9-10	
ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS							
AÑOS 2009 - 2010							
AÑO 2009		AÑO 2010		Diferencia	% Variación	Notas	
Conceptos	Valores en Dólares	Conceptos	Valores en Dólares				
	a		b	c = b - a	d = (b / a) -		
VENTAS 12%	1001975,05	VENTAS 12%	20.680,69	(981294,36)	-97,94%	(1)	
DEVOLUCIONES EN VENTA 12%	(21267,38)	DEVOLUCIONES EN VENTA 12%	(494,57)	20.772,81	-97,67%		
DESCUENTOS EN VENTA 12%	(33.074,79)	DESCUENTOS EN VENTA 12%	(53,04)	33.021,75	-99,84%		
		TRANSPORTE DE MERCADERÍAS	0,06	0,06			
TOTAL INGRESOS	947.632,88	TOTAL INGRESOS	20.133,14	(927.499,74)	-97,88%		
Inventario Inicial De Mercaderías	243.507,52	Inventario Inicial De Mercaderías	82.193,21	(161.314,31)	-66,25%		
Compras Mercaderías 12%	636.521,03	Compras Mercaderías 12%	1987,97	(634.533,06)	-99,69%	(1)	
		Devoluciones en Compras 12%	(991,13)	(991,13)			
Inventario Final de Mercaderías	(258.367,02)	Inventario Final de Mercaderías	(71231,28)	187.135,74	-72,43%		
TOTAL COSTOS	621.661,53	TOTAL COSTOS	11.958,78	(609.702,75)	-98,08%		
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	339,20	GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	44,70	(294,50)	-86,82%		
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA	36,76	GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA	7,88	(28,88)	-78,56%		
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	637,32	GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	44,41	(592,91)	-93,03%		
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULOS	8.433,68	GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULOS	1321,72	(7.111,96)	-84,33%		
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	32,40	GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	5,64	(26,76)	-82,59%		
GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS E INMUEBLES	3.732,86	GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS E INMUEBLES	305,51	(3.427,35)	-91,82%		
SUELDOS Y SALARIOS	38.870,90	SUELDOS Y SALARIOS	2.827,52	(36.043,38)	-92,73%		
XIII SUELDO	3.239,07	XIII SUELDO	235,63	(3.003,44)	-92,73%		
XIV SUELDO	2.966,61	XIV SUELDO	260,00	(2.706,61)	-91,24%		
VACACIONES	1619,90	VACACIONES	117,82	(1502,08)	-92,73%		
EECE-SECAP	661,72			(661,72)	-100,00%		
APORTE PATRONAL 11,15%	4.061,46	APORTE PATRONAL 11,15%	469,59	(3.591,87)	-88,44%		
FONDOS DE RESERVA	2.509,43	FONDOS DE RESERVA	269,22	(2.240,21)	-89,27%		
UNIFORMES	700,71	UNIFORMES	0,00	(700,71)	-100,00%		
UNIFORMES	36,60			(36,60)	-100,00%		
AGASAJOS Y BONO NAVIDEÑOS	1424,98			(1424,98)	-100,00%		
AFILIACIONES	30,00	AFILIACIONES	0,00	(30,00)	-100,00%		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE EDIFICIOS	44.613,28			(44.613,28)	-100,00%		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE EQUIPO DE OFICINA	70,00			(70,00)	-100,00%		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	29,47			(29,47)	-100,00%		
		MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE EDIFICIOS	0,00	0,00			
		MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE EQUIPO DE OFICINA	17,86	17,86			
		MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE	0,18	0,18			
		ALIMENTACIÓN	336,37	336,37			
SUMINISTROS DE OFICINA	1595,63	SUMINISTROS DE OFICINA	295,29	(1300,34)	-81,49%	(1)	
LUZ ELÉCTRICA	97,77	LUZ ELÉCTRICA	34,98	(62,79)	-64,22%		
TÉLFONOS Y CELULARES	630,10	TÉLFONOS Y CELULARES	91,86	(538,24)	-85,42%		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	988,22	PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	0,00	(988,22)	-100,00%	
		IMPUESTOS MUNICIPALES	0,00	0,00		
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	41,23	SUMINISTROS DE LIMPIEZA	41,66	0,43	1,04%	
SUMINISTROS DE CAFETERÍA	26,68	SUMINISTROS DE CAFETERÍA	17,96	(8,72)	-32,68%	
OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	348,16	OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	564,43	216,27	62,12%	(2)
INTERNET	169,53	INTERNET	39,98	(129,55)	-76,42%	
FLETES Y CORRESPONDENCIA	115,79	FLETES Y CORRESPONDENCIA	10,29	(105,50)	-91,11%	
		PARQUEADEROS Y PEAJES	5,00	5,00		
DONACIONES Y CONTRIBUCIONES	698,19			(698,19)	-100,00%	
TASAS, IMPUESTOS Y PRIMAS CARGADAS AL GASTO	35,53	TASAS, IMPUESTOS Y PRIMAS CARGADAS AL GASTO	5,04	(30,49)	-85,81%	
SEGURIDAD Y GUARDIANÍA	1.147,56	SEGURIDAD Y GUARDIANÍA	95,63	(1.051,93)	-91,67%	
TRANSPORTE EN GENERAL	3.005,80	TRANSPORTE EN GENERAL	48,00	(2.957,80)	-98,40%	
SUMINISTROS Y HERRAMIENTAS DE BODEGA	57,26	SUMINISTROS Y HERRAMIENTAS DE BODEGA	31,25	(26,01)	-45,42%	
MERCADERÍA ROBADA	78.940,16			(78.940,16)	-100,00%	
TRÁMITES IMPORTACIÓN	1.287,47			(1.287,47)	-100,00%	
TRANSPORTE DE CONTENEDORES	2.713,71	TRANSPORTE DE CONTENEDORES	0,00	(2.713,71)	-100,00%	
GASTOS DE IMPORTACIÓN	73,50	GASTOS DE IMPORTACIÓN	2.190,00	2.116,50	2879,59%	(4)
AGASAJOS Y BONO NAVIDEÑOS	300,01			(300,01)	-100,00%	
MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE	12.282,88	MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE	259,13	(12.023,75)	-97,89%	(1)
COMISIONES	15.901,18	COMISIONES	2.990,74	(12.910,44)	-81,19%	(1)
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	930,52	MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	14,16	(916,36)	-98,48%	
GASTOS EN COMBUSTIBLES VEHÍCULOS	1.727,32	GASTOS EN COMBUSTIBLES VEHÍCULOS	172,53	(1.554,79)	-90,01%	(1)
GASTOS EN PÓLIZA DE SEGUROS	3.373,11	GASTOS EN PÓLIZA DE SEGUROS	91,20	(3.281,91)	-97,30%	(1)
TELÉFONOS Y CELULARES	478,97			(478,97)	-100,00%	
AGUA	77,49	AGUA	83,76	6,27	8,09%	(3)
PUBLICIDAD	2.510,43	PUBLICIDAD	1.342,00	(1.168,43)	-46,54%	
MATRÍCULAS Y PERMISOS VEHICULARES	3.028,83	MATRÍCULAS Y PERMISOS VEHICULARES	1.427,50	(1.601,33)	-52,87%	
GASTOS DE REPRESENTACIÓN	4.513,41	GASTOS DE REPRESENTACIÓN	870,83	(3.642,58)	-80,71%	(1)
FLETES DE MERCADERÍA	1414,49	FLETES DE MERCADERÍA VENDIDA	78,00	(1.336,49)	-94,49%	
TRANSPORTE DE MERCADERÍA	28,05	TRANSPORTE DE MERCADERÍAS	15,00	(13,05)	-46,52%	
SUMINISTROS PARA VENTA	234,32	SUMINISTROS PARA VENTA	213,17	(21,15)	-9,03%	
IVA CARGADO AL GASTO	55,96	IVA CARGADO AL GASTO	1,26	(54,70)	-97,75%	
INTERESES Y MULTAS	146,58	INTERESES Y MULTAS	0,00	(146,58)	-100,00%	
INTERESES PAGADOS	4.394,48	INTERESES PAGADOS	59,08	(4.335,40)	-98,66%	(1)
IMPUESTOS BANCARIOS	3.505,85	IMPUESTOS BANCARIOS	36,74	(3.469,11)	-98,95%	(1)
SERVICIOS BANCARIOS	333,71	SERVICIOS BANCARIOS	32,26	(301,45)	-90,33%	(1)
		CERTIFICACIÓN Y NOTARIZACIONES	66,96	66,96		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

		ASESORÍAS Y CONSULTORÍAS	300,00	300,00		
		PUBLICACIONES Y CLASIFICADOS	67,20	67,20		
		IMPUESTOS 10% POR SERVICIOS	16,65	16,65		
		REPARACIONES Y MANTENIMIENTO DE MERCADERÍA	0,00	0,00		
		MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE EDIFICIOS	0,00	0,00		
TOTAL GASTOS	261.256,23	TOTAL GASTOS	17.873,58	(243.382,65)	-93,16%	
TOTAL COSTOS Y GASTOS	882.917,76	TOTAL COSTOS Y GASTOS	29.832,36	(853.085,40)	-96,62%	
RESULTADO (UTILIDAD)	64.715,12	RESULTADO DEL EJERCICIO (PÉRDIDA)	(9.699,21)	(74.414,33)	-114,99%	
Notas:						
En este cuadro, se observa el análisis horizontal de la empresa Autocentro referido al Estado de Resultados, es decir, las variaciones monetarias y porcentuales que ocurrieron entre el año 2009 y 2010. A continuación se detallan las variaciones más significativas; siendo necesario indicar que en el año 2010 la empresa adoptó la personalidad jurídica por lo que existieron algunos cambios, los cuales inciden en los resultados y datos presentados.						
(1) Se pueden observar reducciones entre el 80% y 100% en cuentas referidas a Ingresos, como por ejemplo: Ventas que refleja una considerable baja en relación al año 2009, igualmente producto de la baja en ventas también bajo el rubro de compras de mercaderías; estos datos son los que se mantuvieron bajo el RUC de persona natural, por lo que las transacciones que se iniciaron bajo el RUC como persona jurídica complementan la información, esos datos se encuentran en los archivos de la empresa. En relación a las cuentas de gastos que presentaron valores menores en el año 2010 respecto al 2009, existen algunas que en general corresponden a diversos gastos, entre ellas: Suministros de oficina, Seguros, Movilización, Combustibles, Impuestos, Intereses y Servicios bancarios, Comisiones, Gastos de representación, todos estos conceptos de gasto permiten el desenvolvimiento normal de las actividades de la empresa.						
(2) Bajo esta nota se encuentra una cuenta denominada: Otros gastos administrativos, la misma que registró un incremento mayor al 60%, que en función del total de gastos y la actividad de la empresa, no representa algo muy significativo.						
(3) Se refiere a los incrementos entre el 8% y el 60%, encontrando solo la cuenta AGUA, lo cual indica que de un año a otro se incrementó el consumo de agua y los pagos por este concepto, aunque no de manera significativa.						
(4) Se refiere a una cuenta que tuvo un incremento mayor al 2000% y se refiere a gastos de importación, la cual estaría vinculada con el incremento de las importaciones en tránsito observado en el análisis horizontal del balance general.						
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.						
Cálculos y análisis realizado por: CPA. Diana Arcenales						
Iniciado: Diciembre 2011 / Fin: Enero 2012 / Actualizado: Abril 2012						



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 20

EMPRESA: AUTO CENTRO CIA. LTDA.				DGA IF	
GONZALEZ CORDERO FERNANDO EUGENIO				8-9	
ÍNDICES FINANCIEROS					
AÑOS 2008 - 2009					
INDICES DE ACTIVIDAD					
Miden la efectividad y eficiencia de la gestión. Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas.					
ÍNDICE	FÓRMULA	2008		2009	
		Valores	Índice	Valores	Índice
ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	Ventas / Activos Fijos	1.003.576,32 / 90.668,48	11,07	947.632,88 / 142.972,97	6,63
ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES	Ventas / Total del Activo	1.003.576,32 / 527.473,26	1,90	947.632,88 / 1.352.473,39	0,70
Análisis:					
Los índices de rotación de activos permiten conocer cuantas veces la empresa puede colocar entre sus clientes (vender) un valor igual a la inversión en activos que realizó; pudiendo observar que para el año 2009 estos indicadores han disminuido.					
INDICES DE LIQUIDEZ					
Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo.					
ÍNDICE	FÓRMULA	2008		2009	
		Valores	Índice	Valores	Índice
CAPITAL DE TRABAJO	Activo Corriente - Pasivo Corriente	412.307,28 - 192.390,41	219.916,87	1.007.452,70 - 57.665,85	949.786,85
LIQUIDEZ CORRIENTE	Activo Corriente / Pasivo Corriente	412.307,28 / 192.390,41	2,14	1.007.452,70 / 57.665,85	17,47
PRUEBA ÁCIDA	(Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente	(412.307,28 - 243.507,52) / 192.390,41	0,88	(1.007.452,70 - 258.367,02) / 57.665,85	12,99
Análisis:					
Los tres índices revisados muestran un incremento para el año 2009.					
En el año 2008:					
El ratio de Capital de Trabajo, muestra que la empresa luego de cumplir con sus obligaciones (deudas) corrientes dispondría aproximadamente de 220 mil dólares para mantener sus operaciones.					
El índice de Liquidez Corriente demuestra que la empresa podría cubrir sus deudas a corto plazo 2,14 veces con su activo corriente.					
El índice de Prueba Ácida, de forma similar que el anterior, muestra que se podrían cubrir las deudas a corto plazo 0,88 veces con los activos corrientes que pueden convertirse más rápido en efectivo, ya que en este índice no se consideran los inventarios.					
Para el año 2009:					
El índice de Capital de Trabajo subió, es decir, que la empresa luego de cubrir sus deudas a corto plazo, tendría aproximadamente 900 mil dólares para sus operaciones.					
El indicador de Liquidez Corriente, demuestra que las deudas corrientes se podrían cubrir con el activo corriente 17,47 veces.					
El ratio de Prueba Ácida, indica que se podrían cubrir los pasivos corrientes 12,99 veces con los activos corrientes pero sin considerar los inventarios.					
INDICES DE ENDEUDAMIENTO					
Estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Dan una idea de la autonomía financiera de la empresa.					
ÍNDICE	FÓRMULA	2008		2009	
		Valores	Índice	Valores	Índice
APALANCAMIENTO FINANCIERO	(Pasivo Total / Patrimonio Neto) * 100	(203.081,73 / 324.391,51)*100	62,60%	(79.596,42 / 1.272.876,97)*100	6,25%



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ENDEUDAMIENTO TOTAL	(Pasivo Total / Activo Total) * 100	(203.081,73 / 527.473,26)*100	38,50%	(79.596,42 / 1.352.473,39)*100	5,89%
ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	(Pasivo Circulante / Activo Total) * 100	(192.390,41 / 527.473,26)*100	36,47%	(57.665,85 / 1.352.473,39)*100	4,26%
ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO	(Pasivo Largo Plazo / Activo Total) * 100	N/A	N/A	N/A	N/A
FINANCIAMIENTO PROPIO	(Patrimonio Neto / Activo Total) * 100	(324.391,51 / 527.473,26)*100	61,50%	(1.272.876,97 / 1.352.473,39)*100	94,11%

Análisis:

Estos indicadores en su mayoría son superiores en el año 2008, siendo posible observar que el grado de endeudamiento en ese año, fue superior al 50% del patrimonio y casi 40% del activo total. Respecto a los valores del año 2009, mejoró notablemente la situación ya que estos índices se redujeron; por ejemplo el endeudamiento fue de un poco más del 6% en relación al patrimonio, y casi un 6% del activo, observando que el 94% corresponde a financiamiento propio.

INDICES DE RENTABILIDAD

Buscan medir la capacidad de la empresa para reducir costos y aumentar ventas. Relaciona utilidades netas con otros componentes del balance o resultados para medir eficiencia.

INDICE	FORMULA	2008		2009	
		Valores Declarados	Índice	Valores Declarados	Índice
RETORNO SOBRE ACTIVOS (ROA)	Utilidad Neta / Activos	(57.846,81 / 527.473,26)	10,97%	(47.436,66 / 1.352.473,39)	3,51%
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	Utilidad Neta / Patrimonio	(57.846,81 / 324.391,51)	17,83%	(47.436,66 / 1.272.876,97)	3,73%
MARGEN UTILIDAD BRUTA	(Ventas - Costo de Ventas) / Ventas	(1.003.576,32 - 844.828,44) / 1.003.576,32	15,82%	(947.632,88 - 621.661,53) / 947.632,88	34,40%
MARGEN NETO	Utilidad Neta / Ventas Netas	57.846,81 / 1.003.576,32	5,76%	(47.436,66 / 947.632,88)	5,01%
MARGEN OPERATIVO	Utilidad operacional / Ventas	((1.003.576,32 - 844.828,44) - (47.153,82 + 21.695,07)) / 1.003.576,32	8,96%	((947.632,88 - 621.661,53) - (205.982,04 + 47.040,15) / 947.632,88	7,70%

Análisis:

En el año 2008 se obtuvieron los siguientes resultados:

El índice de Retorno sobre Activos fue de 10,97%, mediante este indicador se puede conocer el grado de rentabilidad del negocio en relación al total de los activos que posee la empresa.

El ratio de Rendimiento del Patrimonio de 17,83% indica el beneficio de la empresa en relación al patrimonio total.

En cuanto a los índices de: Margen Bruto, Margen Neto y Margen Operativo, estos permiten conocer la rentabilidad del negocio en relación a las ventas; de estos tres indicadores, el más alto es el de Utilidad Bruta con 15,82%, el cual indica el margen de ganancia entre el costo de los bienes a ser vendidos y el valor de venta de los mismos.

El indicador de 5,76% correspondiente a Margen Neto, representa la rentabilidad en relación a las ventas una vez deducidos los valores de participación a trabajadores e impuesto a la renta causado.

El índice de Margen Operativo de 8,96% muestra la rentabilidad de la utilidad producto de las operaciones de la empresa, es decir, la Utilidad Bruta en Ventas menos los Gastos de Administración y Ventas.

En el año 2009, se puede observar que estos índices disminuyeron, excepto el de Margen Bruto, es decir, en la empresa tuvo un mayor porcentaje de beneficio en la venta de los productos.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CARGA FISCAL	Impuesto a la Renta Causado/ Total Ingresos	12.874,35 / 1.003.576,32	1,28%	8.038,22 / 947.632,88	0,85%
Análisis: Se procedió con el cálculo del índice de Carga Fiscal, para conocer cuanto representó el Impuesto a la Renta Causado en relación al total de Ingresos de la empresa, obteniendo en el año 2008 un 1,28% mientras que en el año 2009 se obtuvo un 0,85%; es decir, este indicador disminuyó; se puede mencionar como motivo para esta reducción, el hecho de que los ingresos fueron menores en el año 2009 en relación a los del año 2008.					
Fuente: Autocentro Cia. Ltda.					
Cálculos y análisis por: CPA. Diana Arcentales					
Abril 2012					



UNIVERSIDAD DE CUENCA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

EMPRESA: AUTO CENTRO CIA. LTDA.				DGA IF 9-10	
GONZALEZ CORDERO FERNANDO EUGENIO					
ÍNDICES FINANCIEROS					
AÑOS 2009 - 2010					
ÍNDICES DE ACTIVIDAD					
Miden la efectividad y eficiencia de la gestión. Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas.					
ÍNDICE	FÓRMULA	2009		2010	
		Valores	Índice	Valores	Índice
ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	Ventas / Activos Fijos	947.632,88 / 142.972,97	6,63	20.133,14 / 119.473,72	0,17
ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES	Ventas / Total del Activo	947.632,88 / 1.352.473,39	0,70	20.133,14 / 1.788.559,26	0,01
Análisis:					
Estos índices de rotación de activos permiten conocer cuantas veces la empresa puede colocar entre sus clientes (vender) un valor igual a la inversión en activos que realizó; es así que se puede observar que para el año 2010 se han reducido estos indicadores en relación con el año 2009; sin embargo, es necesario citar el cambio que tuvo la empresa a persona jurídica, lo cual incide en que alguna información se complementa con la información que reposa en los archivos de Autocentro.					
ÍNDICES DE LIQUIDEZ					
Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo.					
ÍNDICE	FÓRMULA	2009		2010	
		Valores	Índice	Valores	Índice
CAPITAL DE TRABAJO	Activo Corriente - Pasivo Corriente	1.007.452,70 - 57.665,85	949.786,85	1.618.882,00 - 292.491,54	1.326.390,46
LIQUIDEZ CORRIENTE	Activo Corriente / Pasivo Corriente	1.007.452,70 / 57.665,85	17,47	1.618.882,00 / 292.491,54	5,53
PRUEBA ÁCIDA	(Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente	(1.007.452,70 - 258.367,02) / 57.665,85	12,99	(1.618.882,00 - 71.231,28) / 292.491,54	5,29
Análisis:					
Los tres índices de liquidez revisados muestran los siguientes resultados para el año 2010:					
El índice de Capital de Trabajo subió, es decir, que la empresa luego de cubrir sus deudas a corto plazo, tenía aproximadamente un poco más de 1 millón de dólares para sus operaciones.					
El indicador de Liquidez Corriente, demuestra que las deudas corrientes se podrían cubrir con el activo corriente 5,53 veces, es decir, existen recursos para cubrirlas.					
El ratio de Prueba Ácida, indica que se podrían cubrir los pasivos corrientes 5,29 veces con los activos corrientes pero sin considerar los inventarios.					
ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO					
Estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Dan una idea de la autonomía financiera de la empresa.					
ÍNDICE	FÓRMULA	2009		2010	
		Valores	Índice	Valores	Índice
APALANCAMIENTO FINANCIERO	(Pasivo Total / Patrimonio Neto) * 100	(79.596,42 / 1.272.876,97)* 100	6,25%	(295.335,80 / 1.493.223,46)* 100	19,78%



UNIVERSIDAD DE CUENCA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ENDEUDAMIENTO TOTAL	(Pasivo Total / Activo Total) * 100	(79.596,42 / 1.352.473,39)* 100	5,89%	(295.335,80 / 1.788.559,26)* 100	16,51%
ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	(Pasivo Circulante / Activo Total) * 100	(57.665,85 / 1.352.473,39)* 100	4,26%	(292.491,54 / 1.788.559,26)* 100	16,35%
ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO	(Pasivo Largo Plazo / Activo Total) * 100	N/A	N/A	N/A	N/A
FINANCIAMIENTO PROPIO	(Patrimonio Neto / Activo Total) * 100	(1.272.876,97 / 1.352.473,39)* 100	94,11%	(1.493.223,46 / 1.788.559,26)* 100	83,49%

Análisis:

En el año 2010, estos índices aumentaron; por ejemplo el endeudamiento fue casi un 20% en relación al patrimonio, y casi un 17% del activo, se puede observar también que un 83,49% corresponde a financiamiento propio, lo cual indica una buena situación ya que no existe mucho endeudamiento.

INDICES DE RENTABILIDAD

Buscan medir la capacidad de la empresa para reducir costos y aumentar ventas. Relaciona utilidades netas con otros componentes del balance o resultados para medir eficiencia.

INDICE	FORMULA	2009		2010	
		Valores Declarados	Índice	Valores Declarados	Índice
RETORNO SOBRE ACTIVOS (ROA)	Utilidad Neta / Activos	(47.436,66 / 1.352.473,39)	3,51%	N/A	N/A
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	Utilidad Neta / Patrimonio	(47.436,66 / 1.272.876,97)	3,73%	N/A	N/A
MARGEN UTILIDAD BRUTA	(Ventas - Costo de Ventas) / Ventas	(947.632,88 - 621.661,53) / 947.632,88	34,40%	(20.133,14 - 11.958,78) / 20.133,14	40,60%
MARGEN NETO	Utilidad Neta / Ventas Netas	(47.436,66 / 947.632,88)	5,01%	N/A	N/A
MARGEN OPERATIVO	Utilidad operacional / Ventas	((947.632,88 - 621.661,53) - (205.982,04 + 47.040,15) / 947.632,88	7,70%	((20.133,14 - 11.958,78) - (10.186,23 + 7.559,27)) / 20.133,14	-47,54%

Análisis:

En el año 2010 se obtuvieron los siguientes resultados:

Los índices de Retorno sobre Activos, Rendimiento del Patrimonio y Margen Neto no se pudieron calcular debido a que en el año 2010 el resultado de la empresa fue pérdida, aunque la misma no tuvo un monto alto.

Los ratios de Margen Bruto y Margen Operativo, permiten conocer la rentabilidad del negocio en relación a las ventas.

En el caso del índice de Utilidad Bruta se obtuvo un 40,60%, este indicador refleja el margen de ganancia entre el costo de los bienes a ser vendidos y el valor de venta de los mismos.

El índice de Margen Operativo resulta negativo, justamente porque se obtuvo pérdida en el año 2010.

CARGA FISCAL	Impuesto a la Renta Causado/ Total Ingresos	8.038,22 / 947.632,88	0,85%	N/A	N/A
--------------	---------------------------------------------	-----------------------	-------	-----	-----

Análisis: En el año 2010 debido a que el resultado de la empresa fue pérdida, tampoco se ha calculado el índice de presión fiscal.

Fuente: Autocentro Cia. Ltda.

Cálculos y análisis por: CPA. Diana Arcentales

Abril 2012



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 21

MATRIZ DE EVALUACIÓN DEL RIESGO GLOBAL			
EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.			MR 1
TIPO DE AUDITORÍA: OPERACIONAL			
Componente	Importancia	Factores de Riesgo	Posibilidad de ocurrencia de errores
1) Políticas	Muy importantes porque son la base para el desarrollo de las actividades y funcionamiento de un negocio.	No existen políticas claramente definidas, ni programas de acción.	Hay posibilidad debido a que por la falta de definición de políticas, se podrían ocasionar inconvenientes en la realización de alguna actividad.
2) Ambiente de Trabajo (personal)	Importancia media puesto que el concepto de ambiente de trabajo es percibido de distinta manera por cada empleado en particular.	No se han detectado.	Es improbable ya que los directivos y empleados tratan de mantener un ambiente adecuado para el desarrollo de sus funciones, se observa un buen ambiente.
3) Control y Dirección (Gerencia)	Alta importancia debido a que permite que las actividades se ejecuten coordinadamente y a tiempo.	Pueden existir por la falta de políticas y programas de acción.	Es posible que por la falta de políticas se pudiesen presentar situaciones que requieren mayor control.
4) Recursos Financieros (contabilidad)	Importancia alta ya que si no se cuenta con los suficientes recursos y si estos no son registrados y controlados, la operación de la empresa (negocio en marcha) puede afectarse.	Posibilidad de no contar con suficientes recursos para mantener el negocio debido a situaciones de la economía del país, reducciones de líneas de crédito o disminución de plazos de los proveedores.	Se considera improbable debido a que las funciones de control y registro de los recursos, están separadas.
5) Infraestructura y Activos Fijos	Importancia media, porque las instalaciones, equipos y otros activos de la empresa están en buenas condiciones y son relativamente nuevos.	No se han detectado.	Es improbable porque las instalaciones y activos fijos están en buenas condiciones.
6) Seguridades físicas, informáticas.	Es importante ya que permite que el personal labore con tranquilidad, así como que no se filtre o pierda información importante para el funcionamiento del negocio.	Posibilidad de que algún activo sufra daños por el uso o tiempo de vida útil del mismo.	Es remota la posibilidad de errores ya que existen medidas de seguridad para el personal, bienes e información.
7) Funciones de Compras	Es importante debido a que la empresa es comercializadora, por tanto depende de las importaciones que realice para mantenerse activa en el mercado.	Posibilidad de que no existan los productos en el momento en que se requieren.	Pueden presentarse, especialmente en caso de que los proveedores no puedan abastecer con los productos ya que se opera bajo pedido; o que cambien las condiciones de negociación (Ejemplo: alta subida de precios).
8) Funciones de Ventas	Es importante porque en caso de que no pudieran realizar las ventas, la empresa no podría realizar su actividad y no obtendría los recursos necesarios para seguir funcionando.	Posibilidad de que no se pueda atender la demanda del mercado debido a la falta de algún producto.	Es posible que no se puedan atender todos los pedidos o que los clientes no paguen sus deudas.
Realizado por: CPA. Diana Arcentales.			



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 22

<u>EMPRESA: AUTOCENTRO CIA. LTDA.</u>			CRA 1
<u>RESUMEN DE LOS HALLAZGOS DETECTADOS</u>			
Componente del Control Interno / Concepto de los Estados Financieros	Hallazgo identificado (condición)	Área clave de la empresa	Comentario
Ambiente de control	1) Falta de normas de conducta por escrito.	Administración	Detectado en examen de áreas críticas.
Valoración de riesgos	2) Falta de mecanismos para identificar riesgos externos.	Administración	
Actividades de control	3) Hacen falta más verificaciones sobre la información registrada en el sistema informático y los documentos de soporte de la misma.	Administración	
	4) Falta de publicidad y promoción mediante el uso de medios como: radio, televisión, periódico, internet.	Ventas	
Monitoreo	5) No se realizan evaluaciones de reacción a empleados, clientes y proveedores.	Administración Ventas	
Cuentas por cobrar; Efectivo; Gasto por movilización y transporte; Cuentas por pagar	6) Variación considerable de un año a otro.	Ventas (cartera) / Administración	Detectado en análisis vertical y horizontal; e índices financieros
Resumido por: CPA. Diana Arcentales			
Mayo 2012			